

IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO CAPM PARA LA EMPRESA SPEAL SAS

ANDRES FELIPE GARCIA GAITAN

PAOLA OROZCO OSORIO

Trabajo de grado para optar por el título de Especialista En Finanzas

Director: MARCOS EDILSON HERNANDEZ

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ECONOMIA Y FINANZAS

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

VILLAVICENCIO – META

AÑO 2016

IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO CAPM PARA LA EMPRESA SPEAL SAS

ANDRES FELIPE GARCIA GAITAN

PAOLA OROZCO OSORIO

Trabajo de grado para optar por el título de Especialista En Finanzas

Director: MARCOS EDILSON HERNANDEZ

LINEA DE PROFUNDIZACION: PLANEACION FINANCIERA

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESCUELA DE ECONOMIA Y FINANZAS

ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

VILLAVICENCIO – META

AÑO 2016

AUTORIDADES ACADÉMICAS

JAIRO IVÁN FRÍAS CARREÑO

Rector

DORIS CONSUELO PULIDO

Vicerrectora Académica

JOSÉ MILTON PUERTO GAITÁN

Secretario General

RAFAEL OSPINA INFANTE

Decano Facultad de Ciencias Económicas

CARLOS LEONARDO RÍOS VIASUS

Director Escuela de Economía y Finanzas

JAVIER DÍAZ CASTRO

Director Centro de Investigación Facultad de Ciencias Económicas

MARCOS EDILSON HERNÁNDEZ

Director Programa Especialización en Finanzas

NOTA DE ACEPTACIÓN

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 10 |
| ANTECEDENTES | 10 |
| DESCRIPCION DEL PROBLEMA | 11 |
| FORMULACION DEL PROBLEMA | 11 |
| JUSTIFICACION | 12 |
| OBJETIVOS..... | 14 |
| OBJETIVO GENERAL | 14 |
| OBJETIVOS ESPECIFICOS | 14 |
| MARCO TEORICO..... | 15 |
| MARCO HISTORICO | 20 |
| MISIÓN | 21 |
| VISIÓN..... | 21 |
| VALORES CORPORATIVOS | 21 |
| MARCO CONCEPTUAL..... | 25 |
| MARCO CONTEXTUAL | 33 |
| DISEÑO METODOLÓGICO | 35 |
| DESARROLLO | 36 |
| DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA | 36 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 58 |
| FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS..... | 60 |
| COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)..... | 73 |
| MODELO CAPM..... | 75 |
| TASA LIBRE DE RIESGO..... | 75 |
| RENTABILIDAD DEL SECTOR GASES | 75 |
| TASA RIESGO PAIS | 76 |
| BETA SECTORIAL | 77 |
| EVA | 78 |
| CONCLUSIONES | 79 |
| RECOMENDACIONES | 82 |
| BIBLIOGRAFÍA | 83 |
| CYBERGRAFIA..... | 83 |

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios por ser nuestro guía y permitirnos cumplir nuestras metas

Agradecemos también a todas aquellas personas que hicieron parte de nuestra formación profesional en pregrado y postgrado, quienes uno a uno fueron ampliando nuestro saber con su conocimiento, vivencias y experiencias.

A la Universidad de los Llanos por permitirnos ser parte de su comunidad. A la profesora Rosa Emilia Fajardo y al profesor Marcos Edilson Hernandez por su asesoría en la realización del presente trabajo. Al profesor Rene Mora por sus aportes en la elaboración de los modelos financieros.

Un agradecimiento especial a nuestros familiares, compañeros y amigos quienes con su apoyo nos motivaron a terminar este proceso de aprendizaje.

LISTA DE FIGURAS

| | | |
|----------------|--|----|
| ILUSTRACIÓN 1 | ORGANIGRAMA SSPEAL S.A.S | 22 |
| ILUSTRACIÓN 2. | ESTRUCTURA FINANCIERA Y DE CAPITAL..... | 37 |
| ILUSTRACIÓN 3. | CAPITAL DE TRABAJO 2014-2015..... | 49 |
| ILUSTRACIÓN 4. | CAPITAL DE TRABAJO NETO 2014-2015 | 50 |
| ILUSTRACIÓN 5 | RAZÓN CORRIENTE | 50 |
| ILUSTRACIÓN 6 | PRUEBA ACIDA..... | 51 |
| ILUSTRACIÓN 7 | NIVEL DE ENDEUDAMIENTO | 51 |
| ILUSTRACIÓN 8 | COBERTURA DE INTERESES..... | 52 |
| ILUSTRACIÓN 9 | CONCENTRACIÓN PASIVO DE CORTO PLAZO..... | 52 |
| ILUSTRACIÓN 10 | LEVERAGE TOTAL | 53 |
| ILUSTRACIÓN 11 | RENDIMIENTO DEL ACTIVO..... | 54 |
| ILUSTRACIÓN 12 | RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO..... | 54 |
| ILUSTRACIÓN 13 | MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL | 55 |
| ILUSTRACIÓN 14 | MARGEN DE UTILIDAD BRUTO | 55 |
| ILUSTRACIÓN 15 | MARGEN DE UTILIDAD NETO | 55 |
| ILUSTRACIÓN 16 | ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES | 56 |
| ILUSTRACIÓN 17 | ANÁLISIS DUPONT 2014 - 2015 | 57 |
| ILUSTRACIÓN 18 | PUNTO DE EQUILIBRIO POR UNIDAD DE NEGOCIO..... | 58 |
| ILUSTRACIÓN 19 | VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA..... | 78 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|--|----|
| TABLA 1 PROYECCIONES ECONÓMICAS | 34 |
| TABLA 2. ESTRUCTURA GENERAL DEL ACTIVO | 36 |
| TABLA 3. ESTRUCTURA GENERAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO | 36 |
| TABLA 4. COMPOSICIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE 2014..... | 40 |
| TABLA 5. COMPOSICIÓN DEL ACTIVO CORRIENTE 2015..... | 41 |
| TABLA 6. COMPOSICIÓN ACTIVO FIJO 2014 | 42 |
| TABLA 7. COMPOSICIÓN ACTIVO FIJO 2015 | 42 |
| TABLA 8. COMPOSICIÓN DEL PASIVO CORRIENTE | 43 |
| TABLA 9. COMPOSICIÓN DEL PASIVO CORRIENTE | 43 |
| TABLA 10. COMPOSICIÓN OTROS PASIVOS | 44 |
| TABLA 11. COMPOSICIÓN OTROS PASIVOS | 44 |
| TABLA 12. COMPOSICIÓN PATRIMONIO 2014..... | 45 |
| TABLA 13. COMPOSICIÓN PATRIMONIO 2015 | 45 |
| TABLA 14ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL BALANCE GENERAL | 46 |
| TABLA 15. COMPOSICIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS Y VARIACIÓN 2014-2015 | 48 |
| TABLA 16 FLUJO DE CAJA 2016 GASES..... | 60 |
| TABLA 17 FLUJO DE CAJA 2017 GASES..... | 60 |
| TABLA 18 FLUJO DE CAJA 2018 GASES..... | 60 |
| TABLA 19 FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2016 PLANTAS DE OXÍGENO..... | 61 |
| TABLA 20 FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2017 PLANTAS DE OXÍGENO..... | 61 |
| TABLA 21 FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2018 PLANTAS DE OXÍGENO..... | 62 |
| TABLA 22 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2016-2018 GASES..... | 63 |

| | |
|--|----|
| TABLA 23 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2016-2018 PLANTAS GENERADORAS | 64 |
| TABLA 24 PRESUPUESTOS GASES 2016 | 65 |
| TABLA 25 PRESUPUESTOS GASES 2017 | 66 |
| TABLA 26 PRESUPUESTOS GASES 2018 | 67 |
| TABLA 27 PRESUPUESTOS PLANTAS GENERADORAS DE OXIGENO 2016 | 68 |
| TABLA 28 PRESUPUESTOS PLANTAS GENERADORAS DE OXIGENO 2017 | 69 |
| TABLA 29 PRESUPUESTOS PLANTAS GENERADORAS DE OXIGENO 2018 | 70 |
| TABLA 30 COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL WACC..... | 74 |
| TABLA 31 TASA LIBRE DE RIESGO TES 1 AÑO | 75 |
| TABLA 32 RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS | 76 |
| TABLA 33 RIESGO PAÍS (EMBI- ELABORADO POR JP MORGAN) | 76 |
| TABLA 34 BETA SECTORIAL | 77 |
| TABLA 35 MODELO VALORACIÓN ACTIVOS FINANCIEROS CAPM..... | 78 |

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

ANTECEDENTES

La empresa SPEAL S.A.S., cuenta con 15 de años de experiencia en el sector de los gases industriales y medicinales, innovando en la producción de oxígeno medicinal a través de las plantas generadoras de oxígeno medicinal, producto que ha permitido que la compañía sea reconocida a nivel nacional por la calidad de sus máquinas. Esta empresa se caracteriza por promover la autonomía en la producción de gases medicinales e industriales en sus clientes, a diferencia de sus competidores del mercado nacional, ya que estos están dedicados a vender estos gases en cilindros y tanques criogénicos, donde la empresa debe ser 100% dependiente de los precios y la disponibilidad del proveedor.

La empresa SPEAL S.A.S., durante su periodo de operación ha utilizado en su área financiera para la evaluación de la gestión gerencial, informes como los estados de resultados mensuales para medir la operación de sus diferentes unidades de negocio, llevando a cabo las normas de contabilidad generalmente aceptadas y regidas por la normatividad colombiana, realizando presentación de estados financieros cada 3 meses. El estado de cartera es otro informe que se presenta periódicamente a la gerencia para que haga un seguimiento a estas cuentas por cobrar, por esto,

DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La empresa SPEAL SAS se ha visto con problemas de solvencia económica, porque sus políticas de cuentas por pagar no han sido acordes con sus cuentas por cobrar, debido a que su política de ventas está compuesta por un 70% a crédito frente a un 30% de contado. En cuanto a su política de compras un 90% de las compras son de contado y un 10% son a crédito. (SPEAL, 2014, p. 8).

La empresa se limita a evaluar su gestión financiera con los informes anteriormente mencionados, evidenciándose la falta de un flujo de caja detallado que le permita a la gerencia tener una perspectiva de sus finanzas, donde pueda evaluar su gestión y a mejorar sus políticas económicas.

FORMULACION DEL PROBLEMA

A partir de la problemática planteada se establece el siguiente interrogante de investigación:

¿La implementación del modelo de valoración de activos financieros “CAPM” contribuye al fortalecimiento financiero de la empresa SPEAL S.A.S?

JUSTIFICACION

La empresa SPEAL SAS se encuentra en crecimiento a nivel nacional y con miras a mercados internacionales donde ya se han hecho estudios exploratorios para la inclusión de los productos, en otros países y la alianza comercial con empresas del exterior; esto exige que la empresa debe organizarse en sus finanzas locales para que sus proyectos a nivel internacional y su crecimiento empresarial, puedan tener un desarrollo óptimo en el cumplimiento de los objetivos propuestos por la dirección financiera y sea herramienta para la toma de decisiones. Al lograr que la empresa se fortalezca en todos sus áreas, entre ella la financiera.

El modelo CAMP facilita la generación de estrategias para la solución de las dificultades en el flujo de efectivo evitando cuellos de botella al momento de disponer de los recursos que necesita la compañía para su funcionamiento. Por eso es de gran importancia realizar cambios que le faciliten a la empresa superar estas dificultades, identificar porque se están presentando y corregirlas.

Por ello este estudio de caso busca implementar el modelo CAMP para la empresa SPEAL S.A.S., a fin que permita la elaboración de una política financiera en la organización de su presupuesto y flujos de efectivo, logrando mejorar la gestión financiera, la evaluación y la toma de decisiones.

Esta herramienta conllevara a la gerencia a tener un panorama general real de cómo está su empresa financieramente, si está encaminado con la misión y visión de la compañía y tener una orientación para lograr alcanzar cada uno de los objetivos propuestos por su organización.

El desarrollo del presente trabajo permite aplicar los conocimientos adquiridos en el aula, en una empresa del sector real, lo cual contribuye al fortalecimiento de su perfil ocupacional como futuros asesores y consultores financieros.

Así mismo este estudio de caso se puede tomar como referente para trabajos de grado o de aula en programas de pregrado y postgrado de áreas financieras.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Implementar el modelo de valoración de activos financieros CAMP para la empresa SPEAL SAS. A fin que contribuya al fortalecimiento financiero.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Realizar un diagnóstico de la operación financiera actual de la empresa SPEAL SAS.

Efectuar un análisis de escenarios de la situación financiera de la empresa proyectado a los próximos 3 años.

Aplicar el modelo de valoración de activos financieros CAPM para la empresa SPEAL SAS.

MARCO TEORICO

Numerosos autores se han detenido a recopilar en sus libros los indicadores financieros más importantes dentro del análisis a los estados financieros de las empresas, buscando evaluar los “signos vitales de la organización” (García, Oscar León. 1999), dichos indicadores miden fundamentalmente las razones de liquides, endeudamiento, actividad y rentabilidad de las empresas; entendiendo los conceptos de la siguiente manera:

Para Sánchez Salmorán (2002), “la Liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que estas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos de corto plazo”.

Según García, Oscar León. (1999), establece que el análisis del Endeudamiento “conduce a la determinación de dos aspectos. Por un lado, el riesgo que asume la empresa tomando deuda y su efecto sobre la rentabilidad y del patrimonio. Por el otro, la capacidad de endeudarse en un determinado nivel, es decir, la determinación de la capacidad de endeudamiento”.

Por otro lado los Indicadores Financieros De Actividad, según Gitman (2003), “miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, ingresos o egresos”.

Y para finalizar García define la Rentabilidad como: “el beneficio que un inversionista espera por el sacrificio económico que realiza comprometiendo fondos en una determinada alternativa.

El modelo Capital Asset Pricing Model – CAPM, es pieza fundamental en cuanto al manejo de las finanzas de las empresas modernas. Fue desarrollado de manera simultánea por tres personajes a quienes se les atribuye su autoría: John Litner, Jan Mossin y William Sharpe independientemente, este último en 1964 obtuvo premio Nobel de Economía por su contribución al campo de la economía financiera.

Este modelo parte de la base de que la tasa de rendimiento requerida de un inversionista es igual a la tasa de rendimiento sin riesgo más una prima de riesgo, donde el único riesgo importante es el sistemático. Éste nos indica cómo responde el rendimiento de la acción antes las variaciones sufridas en el rendimiento del mercado de valores. Dicho riesgo se mide mediante el coeficiente de volatilidad conocido como beta (β).

La beta mide la variación del rendimiento de un título con respecto a la variación del rendimiento del mercado, de tal manera que si β toma un valor igual a 1, estará variando en la misma sintonía que el mercado de valores; pero si dicho valor fuese más pequeño, sus oscilaciones serían de menor tamaño que las del rendimiento del mercado. Ocurriría lo contrario si β fuese mayor que 1.

El CAPM fue considerado un descubrimiento revolucionario, porque fue el primer modelo de finanzas en el que se agrega el comportamiento individual de los inversores para determinar la relación que debe existir entre el valor de los activos en equilibrio.

PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera establece la forma en que se alcanzaran las metas financieras.

Por consiguiente, un plan financiero es la declaración de lo que se va a hacer en el futuro.

PRESUPUESTO

Según Burbano (2005, p. 9) define presupuesto como “expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo determinado, adoptando las estrategias necesarias para lograrlos”

Según Welsch (2005, p. 3), es un método sistemático y formalizado para lograr las responsabilidades de planificación, coordinación y control. Específicamente comprende el desarrollo y aplicación de :

1. Objetivos generales y a largo plazo de la empresa
2. La especificación de las metas de la empresa
3. Un plan de utilidades a largo plazo desarrollado en términos generales.
4. Un plan de utilidades a corto plazo detallado por responsabilidades pertinentes.
5. Un sistema de informes periódicos de resultados detallados por responsabilidades asignadas.
6. Procedimientos de seguimiento.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Según Ortega (2008, p. 222) afirma que el punto de equilibrio se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera utilidad ni pérdida; es decir, el nivel de en qué la contribución marginal es de tal magnitud que paga con exactitud los costos y gastos. Para la determinación del punto de equilibrio se debe conocer los costos fijos y variables de la empresa.

INDICADORES FINANCIEROS

Un indicador financiero es una relación cuantitativa que permite medir el comportamiento o desempeño de una determinada variable de la empresa y que al ser comparado con una referencia permite identificar desviaciones sobre las cuales tomar decisiones.

Ortiz Anaya (2002) Afirma que “las relaciones financieras, expresadas en términos de razones o indicadores, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente, no se puede determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo”.

SISTEMA DUPONT

Ortiz Anaya (2002) propone el sistema DuPont como la forma de integrar algunos de los indicadores financieros. Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad

neta/activo total) que procede fundamentalmente en la eficiencia en el uso de los recursos para generar ventas o del margen neto de utilidad que esas ventas crean.

EVA

El valor económico agregado es una herramienta que permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa teniendo en cuenta el nivel de riesgo con que opera. Por tanto, se trata de un indicador orientado a la integración, puesto que considera los objetivos principales de la empresa. Además EVA aporta elementos para que los accionistas, inversionistas, entidades de crédito y otras personas con intereses en la empresa puedan tomar decisiones con mayor conocimiento del tema.

Otros autores lo definen como:

Amat (1999) señala que el EVA “Es una herramienta que permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con el que opera” (p.12)

Tully (1999) señala que EVA “Es una medida absoluta de desempeño organizacional que permite apreciar la creación de valor, que al ser implementada en una organización hace que los administradores actúen como propietarios y además permite medir la calidad de las decisiones gerenciales” (p. 45)

Cuevas (2001) lo define como “El producto obtenido por la diferencia entre la rentabilidad de sus activos y el costo de financiación o de capital requerido para poseer dichos activos.” (p.57)

MARCO HISTORICO

La compañía SPEAL SAS comenzó en la ciudad de Villavicencio Meta incursionando en el mercado de gases medicinales e industriales con las plantas de oxígeno PSA, a nivel local y nacional siendo pioneros de esta tecnología en el país, ingresando al sector de la salud, el sector industrial y piscícola donde tiene múltiples aplicaciones. Además con sus gases industriales cabe destacar el nitrógeno en la industria automotriz para llantas de vehículos y gases como argón, acetileno, co2 y mezcla que han sido proveedores de grandes proyectos petroleros y de infraestructura. “Durante este tiempo sus ventas han sido en un 70% a crédito y un 30% de contado, como políticas de crédito” (SPEAL, 2014).

Durante este tiempo, la empresa ha sido dirigida por sus propietarios que al mismo tiempo es el gerente de la compañía a la fecha, teniendo un gran conocimiento sobre el funcionamiento de las máquinas, la innovación en los productos, y el desarrollo en las aplicaciones de los gases industriales y medicinales. En el área comercial como la cabeza principal de la empresa ha permitido desarrollar proyectos en el sector privado y público permitiendo introducir de esta manera sus productos liderando el área comercial, de mercados y proyectos.

En el área administrativa y financiera es donde se han reflejado falencias debido a la falta de planeación financiera, ya que ha sido desarrollada y sostenida limitándose con la presentación de balance general y estado de resultados como principal herramienta de toma de decisiones a nivel financiero, enfocado más a nivel fiscal que como herramienta para el análisis de cada una de las cuentas allí reflejadas.

MISIÓN

Somos una empresa dedicada al diseño, fabricación, ensamblado, comercialización y distribución de plantas tanto de tratamiento de purificación de aguas como de producción de gases medicinales e industriales, que además genera y envasa gases medicinales e industriales, cuyo objetivo es brindar a nuestros clientes productos de óptima calidad innovando en todas las áreas de nuestro negocio con el fin de conservar a los clientes existentes, atraer otros nuevos y entrar en nuevos mercados.

VISIÓN

Ser reconocidos en el 2017 a nivel nacional, por nuestros clientes como una empresa prestadora de servicios oportunos, con productos de óptima calidad, logrando mantener un buen ambiente laboral, que genere crecimiento económico y recordación de la empresa, que nos permita incursionar en el mercado internacional.

VALORES CORPORATIVOS

Trabajo en equipo. Capacitamos a nuestro personal para trabajar en colaboración con los demás con actitud opuesta a la individual o competitiva, integrando esfuerzos para la consecución de un objetivo compartido.

Solidaridad. Todos nuestros funcionarios se apoyan el uno al otro para el logro de nuestro objetivo principal que es satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Igualdad. Todos nuestros clientes son igual de importantes para nosotros, por lo cual atendemos con amor y calidad cada uno de sus requerimientos buscando siempre respetar y valorar su integridad tanto a nivel personal como empresarial.

Honestidad. Actuamos con base en la verdad y en la justicia, dando a cada quién lo que le corresponde, comportándonos y expresándonos con coherencia, integridad y sinceridad.

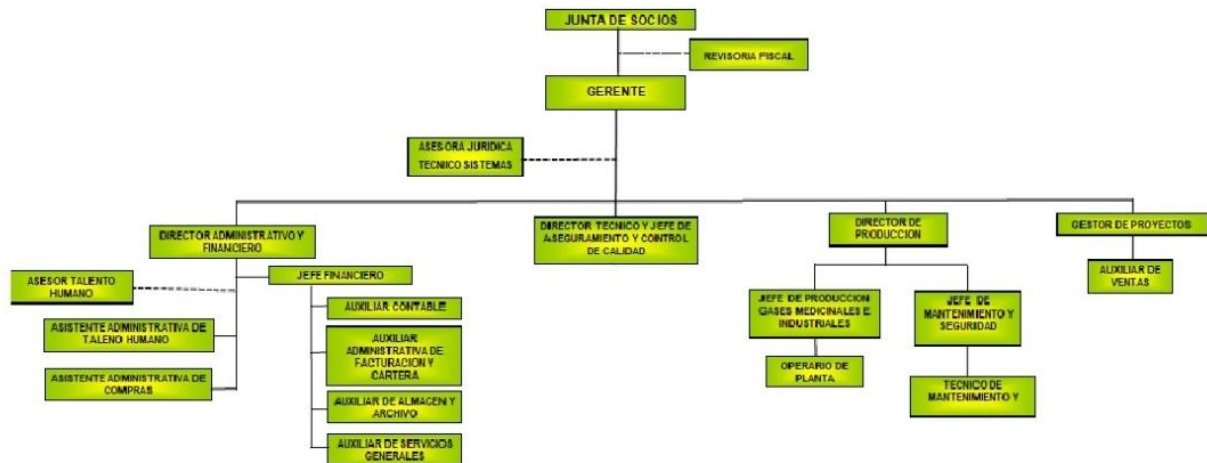
Respeto: Tenemos consideración por las creencias, valores y derechos de las personas. Guiamos, enseñamos y corregimos sin herir la autoestima del trabajador, para mantener un clima organizacional armónico y trato cordial entre compañeros.

Responsabilidad: Cumplimos con los compromisos adquiridos, asumiendo las consecuencias de las decisiones y las acciones. Trabajando y velando por la seguridad de las personas y de los bienes de la organización.

Dignidad: Respetamos y fomentamos los preceptos establecidos en la declaración universal de los derechos humanos, priorizando el principio de autonomía de las personas, sin perder de vista la universalidad, incondicionalidad y la inalienabilidad.

Legalidad: Observamos estrictamente las leyes y disposiciones legales vigentes en cuanto nuestro objeto social cumpliendo la regulación sanitaria legal vigente en cuanto a la fabricación, envase y distribución y comercialización de oxígeno medicinal en Colombia basado en la norma Res: 4410 de 2009.

Ilustración 1 Organigrama SSPEAL S.A.S



Fuente: Información suministrada por la Empresa

POLÍTICAS CONTABLES

La empresa Speal s.a.s, se rige bajo las normas de contabilidad generalmente aceptadas para Colombia. Esta empresa se divide en dos unidades de negocio, la unidad que maneja los gases medicinales e industriales, que lo componen tres sucursales Villavicencio, Bogotá Y Yaguara Huila. Esta particularmente tiene gran participación de mercado en estos tres departamentos. Sus ventas se caracterizan por ser un 80% a crédito y un 20% de contado, teniendo así una política de cartera en su mayoría a crédito. En cuanto a sus compras el 100% de estas se compran a crédito a 15 días. El sistema de costos utilizado para esta unidad de negocio es de costo por proceso ya que la producción es constante.

Por otro lado está la unidad de negocio de las plantas generadoras de oxígeno, los mantenimientos y los servicios técnicos, que lo compone una sucursal en Villavicencio. A través de este negocio se ha dado a conocer su producto emblema que son las plantas generadoras de oxígeno que ha innovado el mercado colombiano con una mayor capacidad de producción y

ahorro de dinero para los clientes. Sus ventas se caracterizan de ser un 50% contado y un 50% a crédito. En cuanto a su política de compras este se compone de un 80% de contado y un 20% a crédito a 30 días. El sistema de costos utilizado para esta unidad es costos por órdenes de producción, ya que de acuerdo a la necesidad del cliente se fabrica la máquina y sus costos varían de acuerdo a la capacidad de producción

MARCO CONCEPTUAL

Alguno de los conceptos que se utilizan en el desarrollo de este informe corresponde a los siguientes

ANÁLISIS HORIZONTAL: Consiste en tomar el saldo de cualquier cuenta del Balance General o del estado de Ganancias y Pérdidas de varios años o periodos, dando por año un valor del 100 para el año base y relacionando el valor de tal cuenta de ese año con los valores de la misma en los demás años considerados.

ANÁLISIS VERTICAL: Consiste en relacionar cada una de las partidas de un estado financiero, con respecto a una cuenta base cuyo valor se hace igual al 100% en el balance general; se toma el total del activo como el 100% y se compara el valor neto de cada una de sus cuentas, para establecer la magnitud proporcional de cada cuenta con la inversión total.

APALANCAMIENTO: Se refiere a las estrategias relativas a la composición de deuda y capital para financiar los activos. Se concibe como el mejoramiento de la rentabilidad de una empresa a través de su estructura financiera y operativa.

BALANCE GENERAL: Es la foto de la posición financiera de una entidad en un periodo específico del tiempo, usualmente al final del año fiscal. Se compone de Activos, Deudas y Capital.

- **ACTIVOS:** Son los objetos físicos propiedad de la empresa, o derechos a favor de ella a los que se les puede reconocer un valor monetario.

- **ACTIVO CORRIENTE** Comprende el efectivo de libre disposición y las partidas que durante el ciclo normal de operaciones se convertirán en efectivo aplicable al pago del pasivo Corriente y a los desembolsos, cubriendo compras, gastos y/o servicios que la empresa Recibirá a corto plazo. Las partidas generalmente clasificadas dentro del Activo Corriente, en el orden de su liquidez son las siguientes: Caja, Bancos, Inversiones temporales, Cuentas por cobrar, Documentos por cobrar, Inventario de productos terminados, Inventario de productos en proceso, Materia primas, Gastos pagados por adelantado.
- **ACTIVOS FIJOS:** Son los bienes que no han sido adquiridos para ser procesados y/o vendidos, sino para ser empleados como bienes instrumentales en las operaciones propias del negocio. Se subclasifican en depreciables y no depreciables. Son los terrenos, edificios, maquinaria y equipos, vehículos, muebles y enseres propiedad de la empresa.
- **OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO:** Incluyen aquellas partidas del activo no propiamente clasificables e ninguno de los rubros anteriores; ejemplo: Inversiones permanentes en valores, activos intangibles (marcas, patentes, entre otros).
- **CARGOS DIFERIDOS:** Se refiere a los desembolsos no considerados como gastos o costos de operación del periodo en que han sido incurridos por el hecho de que sus beneficios se extienden a periodos futuros; ejemplo: los gastos de organización, preoperativos, honorarios legales, entre otros.

PASIVOS: Son las obligaciones o deudas de la empresa a favor de terceros.

- **PASIVOS CORRIENTES:** Se llevan a este grupo las deudas vencidas así como las que vencen dentro del ciclo normal de operaciones del negocio (generalmente un año), a cuyo pago se aplicará el efectivo proveniente de la realización del activo corriente y/o de los ingresos ordinarios de la empresa. Las partidas clasificadas en el pasivo corriente son: Cuentas y documentos por pagar a proveedores, Obligaciones declaradas a pagar, Impuestos a pagar, Cesantías a pagar, Gastos acumulados por pagar.
- **PASIVO A LARGO PLAZO:** Son las obligaciones con vencimientos superiores a un año, generalmente son los créditos hipotecarios.

CAPITAL: Es el aporte de los dueños de la empresa, su valor es igual a la diferencia entre el total de activos y el total de pasivos.

PATRIMONIO: Es el capital propio de la empresa, bien sea aportado por los socios o ganado en el curso normal de sus operaciones. Dentro del Patrimonio se incluye: Capital, Utilidades del Ejercicio, Utilidades Acumuladas, Superávit y reservas,

ESTADO DE RESULTADOS: Es un estado financiero básico que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por la empresa en un período determinado. Mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos realizados mediante la

determinación de la *utilidad* o *pérdida* obtenida en un periodo determinado relacionando los elementos que le dieron origen.

- **GASTOS DE ADMINISTRACIÓN:** Son aquellos gastos distintos a los de producción como el sueldo del Gerente, de la secretaria, del mensajero y del contador, los intereses, las comisiones a vendedores, la papelería y útiles de oficina, publicidad, entre otros.

CAPM (CAPITAL ASSET PRICING MODEL). Modelo que busca proyectar el precio justo de un activo teniendo en cuenta el rendimiento esperado para esa inversión en particular y su nivel de riesgo.

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC): es el promedio del costo de la deuda y del capital propio de la firma teniendo en cuenta la estructura de capital de la misma, y haciendo los ajustes pertinentes de acuerdo a las tasas impositivas vigentes. Es el costo ponderado de cada una de las fuentes de financiamiento sobre el total de la deuda por el costo específico de cada fuente. El costo de capital es una excelente herramienta para medir la viabilidad de financiamiento de un proyecto o empresa. Es una herramienta necesaria y determinante para la Gerencia. El costo específico de cada fuente de financiamiento, se calcula conociendo la tasa efectiva de cada fuente, multiplicada por la participación de la misma; la sumatoria de este producto es el Costo de Capital Promedio (CCP).

COSTO DEL DINERO: Costo para una entidad financiera de los recursos ajenos utilizados en el negocio financiero.

COSTO VARIABLE: Costo proporcional- vinculado con la cantidad de productos fabricados o vendidos.

COSTO FIJO: Costo que- dentro de amplios márgenes y para un periodo de tiempo- no varía con los niveles de producción o de ventas.

INDICADOR BETA. Es un indicador del riesgo sistémico o del mercado de la inversión en **acciones**, que permite establecer que tan sensible es el comportamiento de la rentabilidad de una acción cuando se presentan movimientos en la rentabilidad del mercado accionario. Si el valor de BETA para una acción es igual a 1, significan que los rendimientos de ésta varían de manera proporcional a los rendimientos del mercado, es decir que las **acciones** tienen el mismo rendimiento que el mercado. De otra parte, un BETA mayor que 1 significa que el rendimiento de la acción varía de manera más que proporcional al rendimiento del mercado. Y un BETA menor que 1 significa que la acción varía de manera menos que proporcional al mercado.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC). El IPC es un indicador que mide la variación de precios finales (al consumidor) de una canasta de bienes y servicios representativos del consumo de los hogares de un país. Se organiza sobre una muestra de productos y servicios clasificados en varios sectores, seleccionados a partir de los estudios de presupuestos familiares elaborados durante un tiempo razonable por un conjunto representativo de familias. Los resultados son analizados por grupos, subgrupos y clases de gastos, gastos básicos y niveles de ingreso. Es el más divulgado de todos los índices de carácter económico y social, por su importancia a efectos de expresar la intensidad de la inflación, y por ser la referencia para la negociación de salarios, la contratación de arrendamientos inmobiliarios, etc.

ÍNDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR (IPP). Es el indicador coyuntural sobre los precios de los bienes en el primer canal de distribución, es decir, precios del productor. Reporta la variación promedio de los precios de una cesta de bienes que se producen en el país para consumo interno y para exportación, incluye sector primario y secundario. No contiene sector servicios. Se utiliza con frecuencia como indicador de precios al por mayor. En Colombia al igual que el IPC, se calcula mensualmente por parte del DANE.

PUNTO DE EQUILIBRIO: El punto de equilibrio es una técnica de análisis empleada como instrumento de planificación de utilidades, toma de decisiones y resolución de problemas.

RENDIMIENTO: Ganancia o pérdida que produce una inversión o negocio, el cual usualmente se expresa como porcentaje anual sobre la cantidad invertida. Producto o utilidad que rinde una cosa. Ingreso expresado en porcentaje que obtiene el tenedor de un bono, acción, pagaré y otros. En un sentido más genérico, se utiliza como sinónimo de rentabilidad, interés o beneficio.

RIESGO. Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión. Existen varias clases de riesgos: de mercado, solvencia, jurídico, de liquidez, de tasa de cambio, riesgo de tasa de interés.

RIESGO DE MERCADO. Es el riesgo generado por cambios en las condiciones generales del mercado frente a las de la inversión.

RIESGO DE TASA DE CAMBIO. Es la contingencia de pérdidas por variaciones inesperadas en las tasas de cambio de las divisas en las cuales la entidad mantiene posiciones.

RIESGO DE TASA DE INTERÉS. Es la contingencia de que ante cambios inesperados en las tasas de interés, la entidad vea disminuido el valor de mercado de patrimonio

RIESGO PAÍS. Riesgo general presentado por un país que tiene en cuenta sus aspectos macroeconómicos, sociales y culturales, entre otros.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Es el rédito de descuento que iguala el valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TASA DE INTERÉS DE OPORTUNIDAD (TIO) como su nombre bien lo indica, es una tasa de interés que brinda la oportunidad de invertir un capital para obtener los rendimientos promedios que ofrece el sector financiero u otras alternativas tradicionales de inversión.

TASA DE INFLACIÓN: Indicador del crecimiento sostenido de los precios de los bienes y servicios expresado en porcentaje con relación a un periodo de tiempo.

TASA DE INTERÉS: Pago por los servicios del capital." y Precio del dinero." y Cantidad en concepto de interés que produce o devenga anualmente una monto de dinero." Se expresa como un porcentaje de dicha cantidad.

TASA DE INTERÉS NOMINAL: Tipo de interés monetario que incorpora la tasa de inflación." Se expresa usualmente en el nivel que se pacta para el devengamiento de intereses- empero no considera otros cargos al prestatario.

TASA DE INTERÉS EFECTIVA: Interés que se calcula teniendo como base el tipo nominal neto de los efectos producidos por la frecuencia y la forma de pago de intereses y/o de amortizaciones de capital." y Tasa que mide la variación efectiva de un valor dado en el transcurso del tiempo.

TASA DE DESCUENTO: Índice de rendimiento utilizado para descontar futuros flujos de efectivo a su valor actual.

TASA DE APALANCAMIENTO: Parámetro que relaciona la proporción entre pasivo a largo plazo y capital, mostrando la estructura financiera de una empresa.

VALOR PRESENTE NETO (VPN): es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión.

MARCO CONTEXTUAL

Actualmente en Colombia el mercado del oxígeno, los gases medicinales e industriales, se encuentran entre uno de los mercados más importantes para la industria de este país, debido a sus múltiples aplicaciones tanto en la salud, la industria, el sector agropecuario entre otros. Durante muchos años el mercado del oxígeno en Colombia ha sido controlado por 3 grandes empresas Aga Fano (linde) controla el 60%, Cryogas el 20%, Oxígenos de Colombia Praxair un 10%, el restante 20% es controlado por las pequeñas y medianas empresas.

En el departamento del meta Aga fano, Cryogas y Oxigenos de Colombia han liderado el mercado del oxígeno y los gases industriales, a través de contratos con las entidades de salud que son en gran parte una de las principales consumidoras de este producto, y a nivel industrial han logrado tener más del 70% del mercado en los últimos años. SPEAL SAS, logrado posesionarse con el suministro de oxígeno a toda la red departamental de hospitales en el departamento del meta y al sector de ambulancias, teniendo una participación significativa el porcentaje que controlan las pymes. A diferencia de las multinacionales a sido pionero en la producción de gases medicinales e industriales a través del método PSA, un método innovador que permite una reducción de costos y gastos a las empresas y permite autonomía en el suministro de esta.

PROYECCIONES ECONÓMICAS

Las proyecciones económicas para los próximos años, obtenidos del informe de proyecciones macroeconómicas de Análisis Bancolombia.

Tabla 1 Proyecciones Económicas

2016-2019

| Cifras Proyectadas | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inflación anual | 4,40% | 3,1% | 3,1% | 3,0% |
| PIB Anual | 2,6% | 2,9% | 3,8% | 3,9% |

(Bancolombia, 2016)

DISEÑO METODOLÓGICO

TIPO DE ESTUDIO

El presente estudio es de tipo descriptivo de carácter cualitativo y cuantitativo que se desarrollara a través de la metodología de estudio de caso, tomando como unidad de análisis a la empresa SPEAL SAS.

POBLACIÓN

Se tomara como unidad de análisis la empresa SPEAL SAS.

FUENTES

PRIMARIAS: Entrevista a los directivos de la parte financiera.

SECUNDARIAS: bibliografías, artículos e investigaciones publicadas en la web, estadísticas y estudios de la cámara de comercio, Fenalco, Andi, entre otros.

DESARROLLO

1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Analizando la estructura del activo y su financiación en los años 2014 y 2015, se observa:

Tabla 2. Estructura General del Activo

2014-2015

ESTRUCTURA GENERAL DEL ACTIVO

| | 2014 | 2015 |
|---------------------|-------------|-------------|
| Activo corriente | 88.04% | 71.42% |
| Activo no corriente | 11.94% | 28.54% |
| Otros activos | 0.02% | 0.03% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 3. Estructura General del Pasivo y Patrimonio

2014-2015

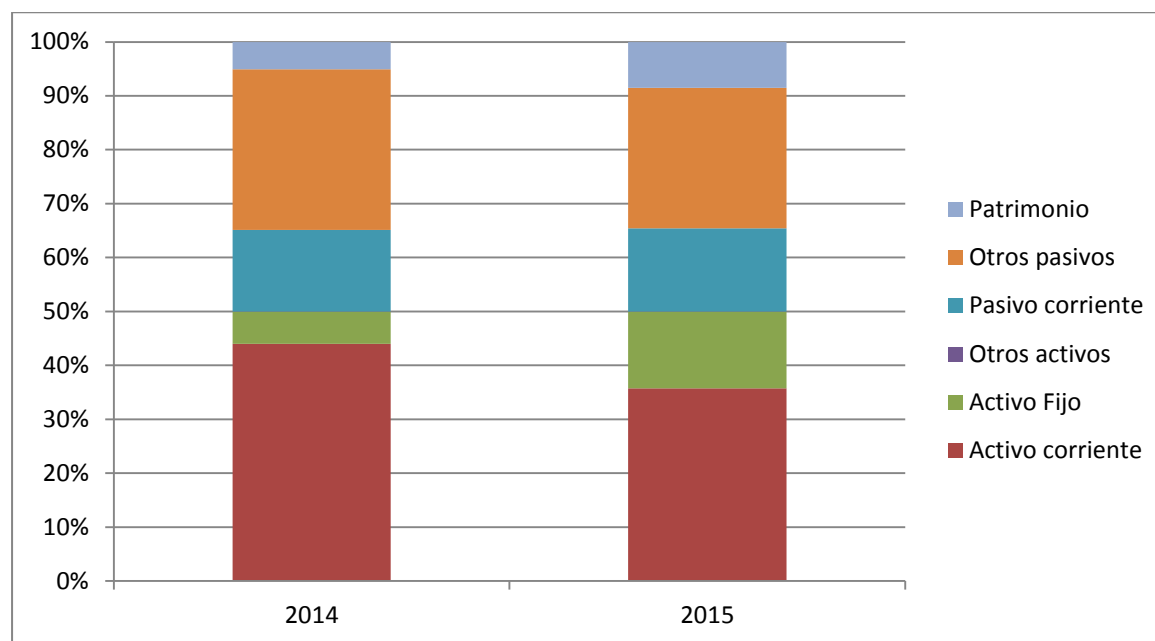
ESTRUCTURA GENERAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO

| | 2014 | 2015 |
|---------------------|-------------|-------------|
| Pasivo corriente | 30.21% | 30.79% |
| Pasivo no corriente | | |
| Otros pasivos | 59.68% | 52.14% |
| Patrimonio | 10.11% | 17.06% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Ilustración 2. Estructura Financiera y de Capital

2012-2015



(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el año 2014, el total de los activos estaba representado en un 11.94% por el activo de largo plazo; un 88.04% por activo corriente, y un 0,02% por otros activos.

Lo anterior corresponde a que en principio, para el año 2014 la empresa tenía un stock mayor de mercancía, y en el año 2015, redujo sus inventarios e invirtió en la compra de maquinaria para la producción. Teniendo en cuenta que Speal s.a.s es una empresa dedicada a la producción y comercialización de gases industriales no debería tener una mayor participación en los activos fijos por el costo de la maquinaria que requieren y disminuir los inventarios que generan costos adicionales. Teniendo en cuenta el valor de los activos de la empresa SPEAL s.a.s esta se encuentra clasificada como una empresa mediana.

Dicha estructura de activos se financió en un 89,89% por acreedores externos y un 10,11% fue financiado internamente por la empresa; Por lo que podemos deducir que la deuda externa es demasiado alta, teniendo en cuenta que las utilidades generadas no son suficientes para pagar los intereses que generan los pasivos, y la porción que queda para los socios de la empresa tiende a ser mínima. De la participación de acreedores externos, un 59,68% se encontraba representado por otros pasivos entendiéndose estos como futuras suscripciones de acciones, anticipos y avances recibidos, y los estimados y provisiones; y un 30,21% por el pasivo de corto plazo, representado por las obligaciones financieras y laborales, proveedores, cuentas e impuestos por pagar.

Para el año 2015, los activos de la empresa se encontraban representados en un 71,42% por activos corrientes, un 28,54% por activos fijos y 0,03% por otros activos. La variación significativa en la estructura de activos se relaciona con el incremento en activos fijos para desarrollo de la actividad de la empresa, catalogada como empresa industrial, esa participación en activos fijos los cuales son empleados como bienes instrumentales en las operaciones propias del negocio, es decir, la industria gasera.

La anterior estructura de activos para el 2015 se financio en un 82,14% por endeudamiento externo representado en un 30,79% por el pasivo corriente, 52,14% por otros pasivos y 17,06% por el patrimonio empresarial.

En el activo, las cuentas que tuvieron mayor participación en el 2014 fueron: Inventarios (44,36%), anticipos y avances (20,45%), deudores (20,68%) y propiedad, planta y equipo (11,94%); En los anteriores renglones, está el mayor porcentaje de la inversión debido a que están relacionados con la operación que la empresa realiza, es decir, tiene relación directa con la

actividad del negocio; los demás renglones tienen una participación individual más pequeña, ya que no están tan relacionados con el negocio.

En el pasivo y patrimonio, las cuentas que mas participación tuvieron fueron: Futura suscripción de acciones (28.21%), anticipos y avances recibidos (28.10%), obligaciones financieras (13.53%) y cuentas por pagar (12.79%). En lo anterior se puede observar que el endeudamiento con entidades financieras tiene un nivel bajo lo cual se atribuye a políticas empresariales.

En el 2015, las cuentas que más participación tuvieron del activo fueron deudores (33,01%), Inventarios (31,15%), propiedad, planta y equipo (28,94%); este cambio en la participación de cada una de las cuentas del activo, se relaciona aún más con la actividad de la empresa, el área de producción está representada en los activos fijos, y el área de comercialización en los inventarios y deudores. Esta variación se debió principalmente a que en la empresa el inventario de productos en proceso se basa en proyectos que pueden tardar entre tres o cuatro meses, para el año 2014, se encontraban aún en proceso, pero para finales del 2015, una parte de esos proyectos ya había sido comercializada.

Adicionalmente, los deudores a finales del 2015 facturaron tres proyectos grandes, los cuales según política de cartera son cancelados 50% de contado, y el restante entre uno y tres meses dependiendo el proyecto; por esa razón se observa la variación de un año a otro.

Sin embargo se hace necesario realizar una revisión exhaustiva a las políticas de inventarios, cartera y proveedores lo cual permitirá definir una estrategia que sirva como financiación interna y genere menores costos posibles. Lo anterior teniendo en cuenta que el

plazo que se otorga a los deudores de la empresa es mayor que el que otorgan los proveedores a la misma, por lo cual existe un riesgo de liquidez.

En cuanto al pasivo más patrimonio, las cuentas que mayor participación tuvieron fueron: Futura suscripción de acciones (33,16%), otros pasivos (14,94%), cuentas por pagar (14,53%), resultado del ejercicio (8,76%) y proveedores (5,49%), para este año hubo una disminución considerable de las obligaciones financieras un 84,38%, lo anterior teniendo en cuenta que una parte de esas obligaciones financieras fue reclasificada como otros pasivos obligaciones de largo plazo. Se puede deducir que la empresa presenta un alto riesgo en sus pasivos, ya que tiene concentrado un porcentaje significativo en rubros que implican costo por intereses como lo son las obligaciones financieras e impuestos por pagar, los cuales también presentan un incremento considerable de un año a otro debido a que se encuentra pendiente el pago del IVA generado por las ventas que incrementaron 165% de 2014 a 2015.. Adicionalmente tiene una alta exigencia por parte de los acreedores, lo cual requiere un cuidadoso manejo del flujo de caja para evitar incumplimientos.

Tabla 4. Composición del Activo Corriente 2014

| SUBGRUPO ACTIVO CORRIENTE | | |
|----------------------------------|----------------------------|----------------|
| | 2014 | % |
| DISPONIBLE | \$ 64,790,000.00 | 2.90% |
| DEUDORES | \$ 525,338,340.00 | 23.49% |
| ANTICIPOS Y AVANCES | \$ 519,328,448.87 | 23.22% |
| ANTICIPO DE IMPUESTOS | \$ - | 0.00% |
| INVENTARIOS | \$ 1,126,764,631.27 | 50.39% |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ 2,236,221,420.14 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el 2014, las cuentas del activo corriente que mayor participación de recursos tuvieron fueron inventarios (50,39%), deudores (23,49%) y anticipos y avances (23,22%) y con una participación menos significativa disponible (2,90%). Lo anterior se debe a que al esfuerzo de la empresa esta repartido en producir y vender, tiene deudores con una participación alta, y se espera que la recuperación sea elevada para mantener liquidez.

Tabla 5. Composición del Activo Corriente 2015

SUBGRUPO ACTIVO CORRIENTE

| | 2015 | % |
|-------------------------|----------------------------|----------------|
| DISPONIBLE | \$ 15,855,580.38 | 0.88% |
| DEUDORES | \$ 834,672,792.00 | 46.21% |
| ANTICIPOS Y AVANCES | \$ 70,117,641.55 | 3.88% |
| ANTICIPO DE IMPUESTOS | \$ 97,799,350.99 | 5.41% |
| INVENTARIOS | \$ 787,652,870.81 | 43.61% |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ 1,806,098,235.73 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2015, las cuentas que mayor participación tuvieron en el activo corriente fueron deudores (46,21%) e inventarios (43,61%). Aunque los inventarios disminuyeron, dicha disminución no fue acorde al incremento de los deudores o del disponible, lo cual sugiere un especial cuidado si realmente este incremento se debe a que no se está recaudando en forma rápida ya que puede afectar el ciclo de efectivo de la compañía y dejarlo sin liquidez. Los inventarios hacen relación a la razón social de la empresa, ya que es una empresa industrial, que se encarga de producir los productos para ser comercializados posteriormente

Tabla 6. Composición Activo Fijo 2014**SUBGRUPO ACTIVO NO CORRIENTE**

| | 2014 | % |
|---------------------------|--------------------------|----------------|
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | \$ 303,386,000.00 | 100.00% |
| DEPRECIACION ACUMULADA | \$ - | 0.00% |
| ACTIVO FIJO | \$ 303,386,000.00 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Estos son los rubros que se podría decir que tienen una relación directa con la actividad del negocio, debido que para la producción se necesita de activos tangibles, con la intención de emplearlos en forma permanente, en producir otros bienes. Por otro lado, el porcentaje representativo de la propiedad, planta y equipo muestra que la empresa tiene un gran respaldo, el cual puede ser utilizado para endeudamientos con entidades financieras.

Tabla 7. Composición Activo Fijo 2015**SUBGRUPO ACTIVO NO CORRIENTE**

| | 2015 | % |
|---------------------------|--------------------------|----------------|
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | \$ 731,738,654.00 | 101.39% |
| DEPRECIACION ACUMULADA | \$ -10,022,642.00 | -1.39% |
| ACTIVO FIJO | \$ 721,716,012.00 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el año 2015, se presentó un incremento en la propiedad planta y equipo, y a su vez se generó depreciación de dichos activos.

Tabla 8. Composición del Pasivo Corriente**2014****SUBGRUPO PASIVO CORRIENTE**

| | 2014 | % |
|------------------------------|--------------------------|----------------|
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | \$ 343,718,524.68 | 44.80% |
| PROVEEDORES | \$ 50,363,187.95 | 6.56% |
| CUENTAS POR PAGAR | \$ 324,981,849.23 | 42.36% |
| IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS | \$ 12,645,392.00 | 1.65% |
| OBLIGACIONES LABORALES | \$ 35,561,936.27 | 4.63% |
| PASIVO CORRIENTE | \$ 767,270,890.13 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el año 2014, las cuentas que mayor participación tenían dentro del pasivo corriente eran obligaciones financieras (44,80%) y cuentas por pagar (42,36%), mientras que proveedores solo tenía una participación de 6,56%. En este caso, es necesario evaluar el costo de la deuda, ya que la estructura financiera de la empresa está recargada fundamentalmente en los rubros que generan costo de intereses.

Tabla 9. Composición del Pasivo Corriente**2015****SUBGRUPO PASIVO CORRIENTE**

| | 2015 | % |
|------------------------------|--------------------------|----------------|
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | \$ 53,695,346.78 | 6.90% |
| PROVEEDORES | \$ 138,910,125.00 | 17.84% |
| CUENTAS POR PAGAR | \$ 367,482,395.79 | 47.19% |
| IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS | \$ 193,543,970.06 | 24.85% |
| OBLIGACIONES LABORALES | \$ 25,065,433.00 | 3.22% |
| PASIVO CORRIENTE | \$ 778,697,270.63 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2015, la participación de las cuentas varió en forma significativa, inicialmente por la reclasificación de las obligaciones financieras entre corto y largo plazo.

La empresa SPEAL S.A.S debe administrar muy bien los pasivos, puesto que con este es con el que se financia el capital de trabajo que requiere la empresa para operar.

Tabla 10. Composición otros pasivos

2014

SUBGRUPO OTROS PASIVOS

| | 2014 | % |
|---------------------------------|----------------------------|----------------|
| OBLIG FCIERAS LP | \$ - | 0.00% |
| PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES | \$ 85,846,149.00 | 5.66% |
| ANTICIPOS Y AVANCES RECIBIDOS | \$ 713,648,161.00 | 47.08% |
| FUTURA SUSCRIPCION DE ACCIONES | \$ 716,440,192.00 | 47.26% |
| TOTAL OTROS PASIVOS | \$ 1,515,934,502.00 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Dentro de los otros pasivos, las cuentas más representativas en el 2014, eran futura suscripción de acciones 47,26% y anticipos y avances recibidos (47,08%), el cual corresponde a anticipos que han dado los clientes sobre algún proyecto que se está realizando.

Tabla 11. Composición otros pasivos

2015

SUBGRUPO OTROS PASIVOS

| | 2015 | % |
|---------------------------------|----------------------------|----------------|
| OTROS PASIVOS OBLIG FCIERAS LP | \$ 377,776,879.55 | 28.65% |
| PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES | \$ 19,503,022.78 | 1.48% |
| ANTICIPOS Y AVANCES RECIBIDOS | \$ 82,704,088.00 | 6.27% |
| FUTURA SUSCRIPCION DE ACCIONES | \$ 838,522,633.00 | 63.60% |
| TOTAL OTROS PASIVOS | \$ 1,318,506,623.33 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Mientras que para el 2015 la mayor participación se centró en futuras suscripciones de acciones 63,6% y obligaciones financieras de largo plazo.

La financiación con deuda bancaria, teniendo en cuenta su costo y exigencia, debe manejarse con prudencia, y su crecimiento debe ser proporcional al incremento del patrimonio,

las ventas y utilidades para controlar el endeudamiento; en este caso las ventas incrementaron un 165% de un año a otro y las utilidades un 494%.

Tabla 12. Composición Patrimonio 2014

| SUBGRUPO PATRIMONIO | | |
|----------------------------------|--------------------------|----------------|
| | 2014 | % |
| CAPITAL SOCIAL | \$ 210,000,000.00 | 81.75% |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$ 37,228,649.88 | 14.49% |
| RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR | \$ 9,663,778.00 | 3.76% |
| UTILIDADES ACUMULADAS | \$ 9,663,778.00 | 3.76% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 256,892,427.88 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el cuadro anterior, se puede observar como el patrimonio se concentra en mayor proporción en los primeros renglones del balance general que son los menos volátiles, de esta forma se evidencia un menor riesgo ya que no depende exclusivamente de valorizaciones ni revaluaciones.

Tabla 13. Composición Patrimonio 2015

| SUBGRUPO PATRIMONIO | | |
|----------------------------------|--------------------------|----------------|
| | 2015 | % |
| CAPITAL SOCIAL | \$ 210,000,000.00 | 48.67% |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$ 221,487,935.66 | 51.33% |
| RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR | \$ - | 0.00% |
| UTILIDADES ACUMULADAS | \$ - | 0.00% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 431,487,935.66 | 100.00% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Aunque para este año no hubo inyección de capital en la empresa por parte de los accionistas, se podría decir que es una empresa estable ya que su composición representa una concentración alta en sus recursos más permanentes.

Tabla 14 Análisis Vertical y horizontal Balance General

SPEAL S.A.S
BALANCE GENERAL
2014 - 2015
(pesos colombianos)

| DESCRIPCION | 2014 | 2015 | ANALISIS VERTICAL | | ANALISIS HORIZONTAL | |
|-------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-----------|-----------------------|-----------------------|
| | | | 2014 | 2015 | ABSOLUTA 2015-2014 | RELATIVA 2015-2014 |
| ACTIVO | | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ 2,236,221,420 | \$ 1,806,098,236 | 88.04% | 71.42% - | 430,123,184 | -19.23% |
| DISPONIBLE | \$ 64,790,000 | \$ 15,855,580 | 2.55% | 0.63% - | 48,934,420 | -75.53% |
| DEUDORES | \$ 525,338,340 | \$ 834,672,792 | 20.68% | 33.01% | 309,334,452 | 58.88% |
| ANTICIPOS Y AVANCES | \$ 519,328,449 | \$ 70,117,642 | 20.45% | 2.77% - | 449,210,807 | -86.50% |
| ANTICIPO DE IMPUESTOS | \$ - | \$ 97,799,351 | 0.00% | 3.87% | 97,799,351 | 0.00% |
| INVENTARIOS | \$ 1,126,764,631 | \$ 787,652,871 | 44.36% | 31.15% - | 339,111,760 | -30.10% |
| | | | | | | |
| ACTIVO FIJO | \$ 303,386,000 | \$ 721,716,012 | 11.94% | 28.54% | 418,330,012 | 137.89% |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | \$ 303,386,000 | \$ 731,738,654 | 11.94% | 28.94% | 428,352,654 | 141.19% |
| DEPRECIACION ACUMULADA | \$ - | -\$ 10,022,642 | 0.00% | -0.40% - | 10,022,642 | 0.00% |
| | | | | | | |
| OTROS ACTIVOS | \$ 490,400 | \$ 877,582 | 0.02% | 0.03% | 387,182 | 78.95% |
| DIFERIDOS | \$ 490,400 | \$ 877,582 | 0.02% | 0.03% | 387,182 | 78.95% |
| TOTAL ACTIVO | \$ 2,540,097,820 | \$ 2,528,691,830 | 100.00% | 100.00% - | 11,405,990 | -0.45% |
| | | | | | | |
| PASIVO | | | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | \$ 767,270,890 | \$ 778,697,271 | 30.21% | 30.79% | 11,426,380 | 1.49% |
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | \$ 343,718,525 | \$ 53,695,347 | 13.53% | 2.12% - | 290,023,178 | -84.38% |
| PROVEEDORES | \$ 50,363,188 | \$ 138,910,125 | 1.98% | 5.49% | 88,546,937 | 175.82% |
| CUENTAS POR PAGAR | \$ 324,981,849 | \$ 367,482,396 | 12.79% | 14.53% | 42,500,547 | 13.08% |
| IMPUESTOS GRAVAMENES Y TAS. | \$ 12,645,392 | \$ 193,543,970 | 0.50% | 7.65% | 180,898,578 | 1430.55% |
| OBLIGACIONES LABORALES | \$ 35,561,936 | \$ 25,065,433 | 1.40% | 0.99% - | 10,496,503 | -29.52% |
| TOTAL OTROS PASIVOS | \$ 1,515,934,502 | \$ 1,318,506,623 | 59.68% | 52.14% - | 197,427,879 | -13.02% |
| OTROS PASIVOS OBLIG FCIERAS | \$ - | \$ 377,776,880 | 0.00% | 14.94% | 377,776,880 | % |
| PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIOI | \$ 85,846,149 | \$ 19,503,023 | 3.38% | 0.77% - | 66,343,126 | -77.28% |
| ANTICIPOS Y AVANCES RECIBIDOS | \$ 713,648,161 | \$ 82,704,088 | 28.10% | 3.27% - | 630,944,073 | -88.41% |
| FUTURA SUSCRIPCION DE ACCIONI | \$ 716,440,192 | \$ 838,522,633 | 28.21% | 33.16% | 122,082,441 | 17.04% |
| TOTAL PASIVO | \$ 2,283,205,392 | \$ 2,097,203,894 | 89.89% | 82.94% - | 186,001,498 | -8.15% |
| | | | | | | |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| CAPITAL SOCIAL | \$ 210,000,000 | \$ 210,000,000 | 8.27% | 8.30% | - | 0.00% |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | \$ 37,228,650 | \$ 221,487,936 | 1.47% | 8.76% | 184,259,286 | 494.94% |
| RESULTADO DEL EJERCICIO ANTEI | \$ 9,663,778 | \$ - | 0.38% | 0.00% - | 9,663,778 | -100.00% |
| UTILIDADES ACUMULADAS | \$ 9,663,778 | \$ - | 0.38% | 0.00% - | 9,663,778 | -100.00% |
| TOTAL PATRIMONIO | \$ 256,892,428 | \$ 431,487,936 | 10.11% | 17.06% | 174,595,508 | 67.96% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ 2,540,097,820 | \$ 2,528,691,830 | 100.00% | 100.00% - | 11,405,990 | -0.45% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el balance general las cuentas que más crecieron fueron: impuestos gravámenes y tasas (1430.55%), Resultado del ejercicio (494.94%), proveedores (175.82%), propiedad planta y equipo (141,19%), y deudores (58,8%). Como se mencionó anteriormente, la variación de los

impuestos está relacionada con el incremento en las ventas y el IVA que se encuentra pendiente de pago. Resultado del ejercicio también hace referencia al incremento en las ventas y por ende a la utilidad generada en el periodo. Propiedad, planta y equipo corresponde a las inversiones en activo fijo que se realizaron cómo lo fue la compra de un carro para transporte de mercancía, y compra de cilindros en los que se comercializa el gas. Y deudores incrementó debido a la facturación de tres proyectos finalizando año, de los cuales los clientes cancelaron un 50% y el restante quedó pendiente al cierre contable.

Las cuentas que más disminuyeron fueron entre otras: Anticipos y Avances recibidos (-88.41%), Anticipos y avances (-86.50%), Pasivos estimados y provisiones (-77.28%), Disponible (-75.53%), Inventarios (-30.10%).

Tabla 15. Composición del Estado de resultados y variación 2014-2015

| SPEAL SAS | | | | | | | |
|--------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|---------|-----------------------|-----------------------|--|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | | | |
| 2014 - 2015 | | | | | | | |
| (pesos colombianos) | | | | | | | |
| DESCRIPCION | 2014 | 2015 | ANALISIS VERTICAL | | ANALISIS HORIZONTAL | | |
| | | | 2014 | 2015 | ABSOLUTA 2015-2014 | RELATIVA 2015-2014 | |
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | | |
| INDUSTRIA MANUFACTURERA | \$ 161,271,800 | \$ 633,259,102 | 13.43% | 19.34% | 471,987,302 | 292.67% | |
| INGRESOS POR SERVICIOS | \$ 40,014,127 | \$ 154,718,986 | 3.33% | 4.72% | 114,704,859 | 286.66% | |
| COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR | \$ 1,046,427,431 | \$ 2,520,877,051 | 87.13% | 76.98% | 1,474,449,620 | 140.90% | |
| TOTAL INGRESOS | \$ 1,247,713,358 | \$ 3,308,855,139 | 103.88% | 101.05% | 2,061,141,781 | 165.19% | |
| DEV. REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTAS | \$ 46,653,373 | \$ 34,333,190 | 3.88% | 1.05% | - 12,320,183 | -26.41% | |
| INGRESOS NETOS | \$ 1,201,059,985 | \$ 3,274,521,949 | 100.00% | 100.00% | 2,073,461,964 | 172.64% | |
| MENOS COSTO DE VENTAS | \$ 346,099,000 | \$ 1,437,028,665 | 28.82% | 43.89% | 1,090,929,665 | 315.21% | |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 854,960,985 | \$ 1,837,493,285 | 71.18% | 56.11% | 982,532,300 | 114.92% | |
| GASTOS | | | | | | | |
| OPERACIONALES DE ADMINISTRACION | \$ 112,046,224 | \$ 144,965,072 | 9.33% | 4.43% | 32,918,848 | 29.38% | |
| OPERACIONALES DE VENTAS | \$ 621,654,000 | \$ 1,308,099,580 | 51.76% | 39.95% | 686,445,580 | 110.42% | |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 121,260,761 | \$ 384,428,632 | 10.10% | 11.74% | 263,167,871 | 217.03% | |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | \$ 484,439 | \$ 1,471,335 | 0.04% | 0.04% | 986,897 | 203.72% | |
| GASTOS FINANCIEROS | \$ - | \$ 106,564,219 | | | | | |
| GASTOS NO OPERACIONALES | \$ 72,107,000 | \$ 52,684,881 | 6.00% | 1.61% | - 19,422,119 | -26.94% | |
| UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS | \$ 49,638,200 | \$ 226,650,868 | 4.13% | 6.92% | 177,012,668 | 356.61% | |
| IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS | \$ 12,409,550 | \$ 56,662,717 | 1.03% | 1.73% | 44,253,167 | 356.61% | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | 37,228,650 | 169,988,151 | 3.10% | 5.19% | 132,759,501 | 356.61% | |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el estado de resultados, podemos observar que los ingresos netos de la compañía se incrementaron en un 172%, lo cual guarda relación con el incremento que se presentó en los pasivos y la inversión realizada en propiedad planta y equipo. Del mismo modo, cada uno de los rubros presentó incrementos considerables costo de ventas 315.21%, gastos operacionales de ventas y administración 110.42% y 29.38% respectivamente; utilidad operacional 217.03%, los gastos no operacionales disminuyeron un 26.94%, los ingresos operacionales incrementaron

203.72% al igual que la utilidad neta del ejercicio que incrementó un 356.61%. En los gastos financieros se evidencia el costo de la deuda que se está manejando por la empresa.

De un año a otro la participación de los gastos en el estado de resultados disminuye considerablemente, teniendo en cuenta que con la capacidad instalada que se tenía en 2014, se logró realizar la producción que incrementó las ventas en el 2015, sin incurrir en mayores gastos de administración y de ventas.

Indicadores Financieros

Ilustración 3. Capital de trabajo 2014-2015

| | | | | | |
|---------------------------------|---|------------------------|---|------------------|------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO (K de Wo) | = | total activo corriente | = | 2014 | 2015 |
| | | | | \$ 2,236,221,420 | \$ 1,806,098,236 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, SPEAL S.A.S tenía \$ 2,236,221,420 de recursos disponibles para atender las obligaciones con vencimiento inferior a un año.

Para el 2015, estos recursos disponibles presentaron una disminución a \$ 1,806,098,236 seguramente por las inversiones realizadas en propiedad, planta y equipo.

Ilustración 4. CAPITAL DE TRABAJO NETO 2014-2015

| | | 2014 | 2015 |
|---|--------------------|------------------|------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO NETO(k de wo neto) | = | | |
| | activo corriente | \$ 2,236,221,420 | \$ 1,806,098,236 |
| | - pasivo corriente | \$ 767,270,890 | \$ 778,697,271 |
| | k de Wo neto | \$ 1,468,950,530 | \$ 1,027,400,965 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el 2014, la empresa disponía de \$ 1,468,950,530 luego de cancelar las obligaciones de corto plazo.

Para el 2015, aunque el capital de trabajo neto disminuyó, la compañía aún se encontraba en capacidad de atender las deudas de corto plazo y adicionalmente a eso disponía de \$1,027,400,965.

Ilustración 5 RAZÓN CORRIENTE

2014-2015

| | | 2014 | 2015 |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| RAZÓN CORRIENTE(RC) | = | | |
| | activo corriente | \$ 2,236,221,420 | \$ 1,806,098,236 |
| | pasivo corriente | \$ 767,270,890 | \$ 778,697,271 |
| | RC | \$ 2.91 | \$ 2.32 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, SPEAL S.A.S tenía una liquidez amplia ya que por cada peso de deuda menor a un año contaba con \$2.91 pesos para cubrirla.

Para el 2015, Speal S.A.S disponía de \$ 2.32 pesos de recursos líquidos por cada peso que debía en el corto plazo, es decir, la empresa contaba con el dinero para cumplir con las obligaciones del corto plazo y además disponer de \$ 1,32 pesos.

Ilustración 6 PRUEBA ACIDA

2014-2015

| | | 2014 | 2015 |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| PRUEBA ACIDA (PA) = | activo corriente | \$ 2,236,221,420 | \$ 1,806,098,236 |
| | - inventarios | \$ 1,126,764,631 | \$ 787,652,871 |
| | pasivo corriente | \$ 767,270,890 | \$ 778,697,271 |
| | | \$ 1.45 | \$ 1.31 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

En el 2014, por cada peso que poseía Speal S.A.S de obligación del corto plazo, disponía de \$ 1.45 pesos sin contar con los inventarios, es decir, que aún sin contar con los inventarios la compañía continua teniendo liquidez.

En el 2015, por cada peso que poseía en obligaciones de corto plazo, disponía de \$ 1,31 pesos sin contar con los inventarios.

Ilustración 7 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

2014-2015

| | | 2014 | 2015 |
|--------------------------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (NE) = | Pasivo total terceros | \$ 2,283,205,392 | \$ 2,097,203,894 |
| | activo total | \$ 2,540,097,820 | \$ 2,528,691,830 |
| | NE | \$ 0.90 | \$ 0.83 |
| | % NE | 89.89% | 82.94% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el año 2014, la empresa poseía un nivel de endeudamiento del 89,89%. Aunque supera el nivel de endeudamiento para los bancos, se puede demostrar la posibilidad de cumplir con las obligaciones. Para este año, cada peso del activo había sido financiado con \$90 centavos de terceros.

Para el año 2015, disminuye su endeudamiento a 82,94%, el cual se evidencia en una disminución del pasivo total terceros y un incremento del patrimonio

Ilustración 8 COBERTURA DE INTERESES

2014-2015

| COBERTURA DE INTERESES (CI) | = | $\frac{\text{utilidad operacional}}{\text{gastos financieros}}$ | = | 2014 | 2015 |
|--------------------------------|---|---|---|----------------|----------------|
| | | | | \$ 121,260,761 | \$ 384,428,632 |
| | | | | \$ 72,107,000 | \$ 106,564,219 |
| | | | | \$ 1.68 | \$ 3.61 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, la utilidad de Speal S.A.A era \$ 1,68 los gastos que se pagaban. A pesar que la empresa estaba endeudada 89,89%; generaba de utilidades operacionales 168% de intereses.

Para el 2015, la empresa se encuentra en una mejor situación, ya que disminuyó un poco su endeudamiento y la cobertura de intereses incrementó de \$1,68 pesos de utilidad operacinal por \$1 de gasto financiero a \$3,61.

Ilustración 9 CONCENTRACIÓN PASIVO DE CORTO PLAZO

2014-2015

| CONCENTRACION PASIVO CORTO PLAZO (CECP) | = | $\frac{\text{pasivo corriente}}{\text{Pasivo total terceros}}$ | = | 2014 | 2015 |
|---|---|--|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 767,270,890 | \$ 778,697,271 |
| | | | | \$ 2,283,205,392 | \$ 2,097,203,894 |
| | | | | \$ 0.34 | \$ 0.37 |
| | | | | 33.60% | 37.13% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, por cada peso de deuda que tenía la empresa, \$ 34 centavos debían pagarse antes de un año. Es necesario tener presente que del 2014 al 2015 la razón corriente disminuyó un

poco, y en este caso la concentración de endeudamiento de corto plazo está incrementando, lo cual a pesar de tener liquidez genera una alerta.

Para el 2015, por cada peso que se debía a terceros, el 37,13% debía pagarse antes de un año.

Ilustración 10 LEVERAGE TOTAL

2014-2015

| | | 2014 | 2015 |
|---|------|------------------|------------------|
| LEVERAGE TOTAL (LT) = $\frac{\text{pasivo terceros}}{\text{patrimonio}}$ = | | \$ 2,283,205,392 | \$ 2,097,203,894 |
| | LT | \$ 256,892,428 | \$ 431,487,936 |
| | % LT | \$ 8.89 | \$ 4.86 |
| | | 888.78% | 486.04% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Aunque es incorrecto decirlo, porque con el patrimonio no se cancelan las deudas, si es necesario conocer que tan comprometido se encuentra. En este caso, para el 2014, cada peso que tenían los accionistas, estaba comprometido \$8,89 en deuda.

Mientras que para el 2015, disminuyó, por cada peso que tuviera la empresa en el patrimonio, es decir que perteneciera a los accionistas, se debía pagar \$ 4,86 a terceros. en otras palabras cada peso del patrimonio estaba comprometido con \$ 4,86 en deudas.

Ilustración 11 RENDIMIENTO DEL ACTIVO

2014-2015

| RENDIMIENTO DEL ACTIVO | = | $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{activo total}}$ | = | 2014 | 2015 |
|---------------------------|---|--|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 37,228,650 | \$ 169,988,151 |
| | | | | \$ 2,540,097,820 | \$ 2,528,691,830 |
| | | | | \$ 0.0146564 | \$ 0.0672238 |
| | | | | 1.4656% | 6.7224% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, por cada peso invertido en el activo se generaban \$0,0146 pesos de utilidad neta. Para el 2015, por cada peso invertido en el activo se generaban \$0,06722 pesos de utilidad neta.

Ilustración 12 RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

2014-2015

| RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO | = | $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$ | = | 2014 | 2015 |
|--------------------------------|---|--|---|----------------|----------------|
| | | | | \$ 37,228,650 | \$ 169,988,151 |
| | | | | \$ 256,892,428 | \$ 431,487,936 |
| | | | | \$ 0.14 | \$ 0.39 |
| | | | | 14.49% | 39.40% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, cada peso del patrimonio se generaban \$0,14 pesos de utilidad, para el 2015, hubo un incremento y la rentabilidad del patrimonio subió al 39,40%.

Ilustración 13 MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL

2014-2015

| MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD | = | $\frac{\text{utilidad operacional}}{\text{ventas netas}}$ | = | 2014 | 2015 |
|--------------------------------------|---|---|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 121,260,761 | \$ 384,428,632 |
| | | | | \$ 1,201,059,985 | \$ 3,274,521,949 |
| | | | | \$ 0.10 | \$ 0.12 |
| | | | | 10.10% | 11.74% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, del total de las ventas netas, el 10,10% correspondían a utilidad operacional, mientras que en el 2015, era de 11,74%.

Ilustración 14 MARGEN DE UTILIDAD BRUTO

2014-2015

| MARGEN DE UTILIDAD BRUTO | = | $\frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ventas}}$ | = | 2014 | 2015 |
|-----------------------------|---|---|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 854,960,985 | \$ 1,837,493,285 |
| | | | | \$ 1,201,059,985 | \$ 3,274,521,949 |
| | | | | \$ 0.71 | \$ 0.56 |
| | | | | 71.18% | 56.11% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, por cada peso vendido, el 71,18% correspondían a utilidad bruta. Y para el 2015 por cada peso vendido, el 56,11% correspondían a utilidad bruta.

Ilustración 15 MARGEN DE UTILIDAD NETO

2014-2015

| MARGEN DE UTILIDAD NETO | = | $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$ | = | 2014 | 2015 |
|----------------------------|---|--|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 37,228,650 | \$ 169,988,151 |
| | | | | \$ 1,201,059,985 | \$ 3,274,521,949 |
| | | | | \$ 0.03 | \$ 0.05 |
| | | | | 3.10% | 5.19% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, por cada peso vendido, se obtenía el 3,10% de utilidad. Y para el 2015 incremento a 5,19%.

Ilustración 16 ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES

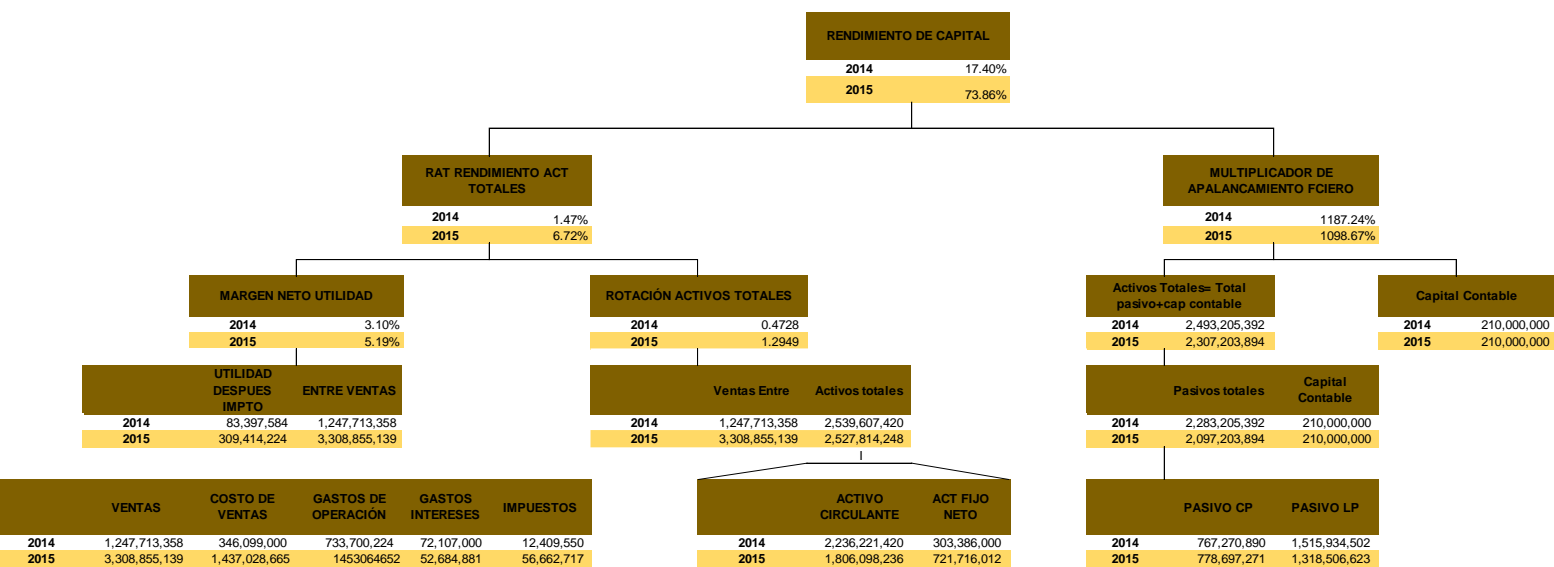
2014-2015

| ROTACION DE ACTIVOS TOTALES | = | $\frac{\text{ventas netas}}{\text{total activo}}$ | = | 2014 | 2015 |
|--------------------------------|---|---|---|------------------|------------------|
| | | | | \$ 1,201,059,985 | \$ 3,274,521,949 |
| | | | | \$ 2,540,097,820 | \$ 2,528,691,830 |
| | | | | \$ 0.47 | \$ 1.29 |
| | | | | CADA | |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Para el 2014, la rotación del activo era de 47%, es decir, que por cada peso invertido en activos, se generaban 47 centavos de ventas. Mientras que para el 2015 hubo una variación significativa, e incrementó a \$1,29 pesos.

Ilustración 17. Análisis Dupont 2014 - 2015



(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Con el análisis dupont, es posible ver como el apalancamiento financiero puede ser usada con el fin de incrementar la tasa de rentabilidad del capital de los socios. Para el año 2015, hubo una mayor rentabilidad, en lo anterior se puede observar que la rotación de activos mejoró de un año a otro, al igual que el margen neto de utilidad, por lo cual se podría pensar que la disminución en el endeudamiento con terceros tuvo una participación significativa en este cambio, teniendo en cuenta que se disminuye también el costo financiero y aumenta la capacidad de pago, generando así un rendimiento sobre el capital del 73%.

Adicionalmente se puede observar como la rentabilidad de los activos está dada principalmente por el margen, más no por la rotación, ya que en el caso de la empresa SPEAL S.A.S hay proyectos que se venden con menor frecuencia.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el punto de equilibrio de la compañía se tuvo en cuenta las dos unidades de negocio, principal, que es la unidad de plantas generadoras de oxígeno y gases que corresponde a los medicinales e industriales

Ilustración 18 Punto de Equilibrio por unidad de negocio

| PUNTO DE EQUILIBRIO PRINCIPAL | | | PUNTO DE EQUILIBRIO GASES | | |
|-------------------------------|------------------|----------------|---------------------------|---------------|--------------|
| | ANUAL | MENSUAL | | ANUAL | MENSUAL |
| INGRESOS | \$ 1,461,977,500 | \$ 121,831,458 | INGRESOS | \$ 47,716,192 | \$ 3,976,349 |
| COSTOS | \$ 818,707,400 | \$ 68,225,617 | COSTOS | \$ 12,883,372 | \$ 1,073,614 |
| | 56% | | | 27% | |
| PE | 643,270,100 | \$ 53,605,842 | PE | 34,832,820 | \$ 2,902,735 |
| | 643,270,100 | | | | |
| | -\$ | 0 | | | 0 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 16 Flujo de Caja 2016 Gases

[illegible]

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 17 Flujo de Caja 2017 Gases

[illegible]

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 18 Flujo de Caja 2018 Gases

[illegible]

Tabla 19 Flujo de Caja proyectado 2016 Plantas de Oxígeno

| Producto | FLUJO DE CAJA | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Recaudos | \$ 55,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 1,265,000,000 |
| proveedores | \$ (31,680,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (39,600,000) | \$ (467,280,000) |
| suelos | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (8,707,989) | \$ (104,495,866) |
| honorarios | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (2,150,506) | \$ (25,806,071) |
| servicios publicos | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (2,900,932) | \$ (34,811,181) |
| arrendamientos | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (3,675,773) | \$ (44,109,270) |
| seguros | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (216,006) | \$ (2,592,075) |
| bonificaciones | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (3,776,316) | \$ (45,315,788) |
| impuestos | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (864,663) | \$ (10,375,953) |
| reparaciones locativas | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (548,608) | \$ (6,583,296) |
| diversos | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (15,764,574) | \$ (189,174,884) |
| mantenimiento | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (3,087,298) | \$ (37,047,573) |
| gastos legales | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (2,150,465) | \$ (25,805,575) |
| gastos de viaje | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (1,560,806) | \$ (18,729,675) |
| Gastos financieros | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (7,780,214) | \$ (93,362,569) |
| Gastos extraordinario | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (369,384) | \$ (4,432,613) |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 20 Flujo de Caja Proyectado 2017 Pla ntas de Oxígeno

| Producto | FLUJO DE CAJA | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Recaudos | \$ 56,705,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 1,304,215,000 |
| proveedores | \$ (32,662,080) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (40,827,600) | \$ (481,765,680) |
| suelos | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (8,977,936) | \$ (107,735,238) |
| honorarios | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (2,217,172) | \$ (26,606,059) |
| servicios publicos | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (2,990,861) | \$ (35,890,327) |
| arrendamientos | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (3,789,721) | \$ (45,476,657) |
| seguros | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (222,702) | \$ (2,672,429) |
| bonificaciones | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (3,893,381) | \$ (46,720,577) |
| impuestos | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (891,467) | \$ (10,697,607) |
| reparaciones locativas | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (565,615) | \$ (6,787,378) |
| diversos | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (16,253,275) | \$ (195,039,305) |
| mantenimiento | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (3,183,004) | \$ (38,196,047) |
| gastos legales | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (2,217,129) | \$ (26,605,548) |
| gastos de viaje | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (1,609,191) | \$ (19,310,295) |
| Gastos financieros | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (8,021,401) | \$ (96,256,809) |
| Gastos extraordinario | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (380,835) | \$ (4,570,024) |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 21 Flujo de Caja Proyectado 2018 Plantas de Oxígeno

| Producto | FLUJO DE CAJA | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Recaudos | \$ 58,462,844 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 1,344,645,406 |
| proveedores | \$ (33,674,604) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (42,093,256) | \$ (496,700,416) |
| suellos | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (9,256,253) | \$ (111,075,030) |
| honorarios | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (2,285,904) | \$ (27,430,847) |
| servicios publicos | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (3,083,577) | \$ (37,002,928) |
| arrendamientos | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (3,907,203) | \$ (46,886,434) |
| seguros | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (229,606) | \$ (2,755,275) |
| bonificaciones | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (4,014,076) | \$ (48,168,915) |
| impuestos | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (919,103) | \$ (11,029,233) |
| reparaciones locativas | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (583,149) | \$ (6,997,787) |
| diversos | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (16,757,127) | \$ (201,085,524) |
| mantenimiento | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (3,281,677) | \$ (39,380,125) |
| gastos legales | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (2,285,860) | \$ (27,430,320) |
| gastos de viaje | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (1,659,076) | \$ (19,908,914) |
| Gastos financieros | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (8,270,064) | \$ (99,240,770) |
| Gastos extraordinario | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (392,641) | \$ (4,711,694) |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 22 Estado de Resultados Proyectado 2016-2018 Gases

SPEAL SAS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO GASES
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018

| DESCRIPCION | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | |
| VENTA DE GASES MEDICINALES E INDUSTRIALES | \$ 763,856,112 | \$ 781,149,893 | \$ 805,365,540 |
| TOTAL INGRESOS | \$ 763,856,112 | \$ 781,149,893 | \$ 805,365,540 |
| DEV. REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTAS | \$ - | \$ - | \$ - |
| INGRESOS NETOS | \$ 763,856,112 | \$ 781,149,893 | \$ 805,365,540 |
| MENOS COSTO DE VENTAS | \$ 197,612,635 | \$ 203,738,627 | \$ 210,054,524 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 566,243,478 | \$ 577,411,266 | \$ 595,311,016 |
| | | | |
| GASTOS | \$ 416,498,063 | \$ 379,165,194 | \$ 387,676,717 |
| Gastos de personal | \$ 112,811,559 | \$ 116,308,717 | \$ 119,914,288 |
| Arrendamientos | \$ 19,793,482 | \$ 20,407,080 | \$ 21,039,699 |
| servicios publicos | \$ 11,346,537 | \$ 11,698,280 | \$ 12,060,926 |
| Depreciaciones | \$ 11,000,004 | \$ 11,000,004 | \$ 11,000,004 |
| Servicios | \$ 139,188,466 | \$ 93,600,000 | \$ 93,600,000 |
| asesorias externas | \$ 9,000,000 | \$ 9,279,000 | \$ 9,566,649 |
| Mantenimiento | \$ 48,686,580 | \$ 50,195,864 | \$ 51,751,936 |
| gastos de Viaje | \$ 9,312,104 | \$ 9,600,779 | \$ 9,898,404 |
| gastos de venta diversos | \$ 47,479,692 | \$ 48,951,562 | \$ 50,469,062 |
| Impuestos | \$ 7,879,638 | \$ 8,123,907 | \$ 8,375,748 |
| | | | |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 149,745,415 | \$ 198,246,072 | \$ 207,634,300 |
| | | | |
| Gastos Financieros | \$ 2,784,000 | \$ 2,870,304 | \$ 2,959,283 |
| | | | |
| UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS | \$ 146,961,415 | \$ 195,375,768 | \$ 204,675,016 |
| | | | |
| IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS | \$ 36,740,354 | \$ 48,843,942 | \$ 51,168,754 |
| | | | |
| | | | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | \$ 110,221,061 | \$ 146,531,826 | \$ 153,506,262 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 23 Estado de Resultados Proyectado 2016-2018 PLantas Generadoras

SPEAL SAS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018

| DESCRIPCION | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | |
| VENTAS DE PLANTAS, MANTENIMIENTO Y SERVICIOS | \$ 1,320,000,000 | \$ 1,360,920,000 | \$ 1,403,108,250 |
| TOTAL INGRESOS | \$ 1,320,000,000 | \$ 1,360,920,000 | \$ 1,403,108,250 |
| DEV. REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTAS | \$ - | \$ - | \$ - |
| INGRESOS NETOS | \$ 1,320,000,000 | \$ 1,360,920,000 | \$ 1,403,108,250 |
| MENOS COSTO DE VENTAS | \$ 528,000,000 | \$ 544,368,000 | \$ 561,243,408 |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 792,000,000 | \$ 816,552,000 | \$ 841,864,842 |
| | | | |
| GASTOS | \$ 552,399,819 | \$ 570,972,551 | \$ 587,179,463 |
| sueldos | \$ 104,495,866 | \$ 107,735,238 | \$ 111,075,030 |
| honorarios | \$ 25,806,071 | \$ 26,606,059 | \$ 27,430,847 |
| servicios publicos | \$ 34,811,181 | \$ 35,890,327 | \$ 37,002,928 |
| depreciaciones | \$ 3,120,000 | \$ 3,216,720 | \$ 3,316,438 |
| arrendamientos | \$ 44,109,270 | \$ 45,476,657 | \$ 46,886,434 |
| seguros | \$ 2,592,075 | \$ 2,672,429 | \$ 2,755,275 |
| bonificaciones | \$ 45,315,788 | \$ 48,168,915 | \$ 48,168,915 |
| impuestos | \$ 10,375,953 | \$ 10,697,607 | \$ 11,029,233 |
| reparaciones locativas | \$ 6,583,296 | \$ 6,787,378 | \$ 6,997,787 |
| diversos | \$ 189,174,884 | \$ 195,039,305 | \$ 201,085,524 |
| mantenimiento | \$ 37,047,573 | \$ 38,196,047 | \$ 39,380,125 |
| gastos legales | \$ 25,805,575 | \$ 26,605,548 | \$ 27,430,320 |
| gastos de viaje | \$ 18,729,675 | \$ 19,310,295 | \$ 19,908,914 |
| Gastos extraordinario | \$ 4,432,613 | \$ 4,570,024 | \$ 4,711,694 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 239,600,181 | \$ 245,579,449 | \$ 254,685,379 |
| | | | |
| Gastos Financieros | \$ 93,362,569 | \$ 96,256,809 | \$ 99,240,770 |
| | | | |
| UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS | \$ 146,237,613 | \$ 149,322,641 | \$ 155,444,609 |
| | | | |
| IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS | \$ 36,559,403 | \$ 37,330,660 | \$ 38,861,152 |
| | | | |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | \$ 109,678,209 | \$ 111,991,980 | \$ 116,583,457 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 24 Presupuestos gases 2016

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|-------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Gases medicinales e ind | | | \$ 763,856,112 |
| | | | \$ 763,856,112 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Gases medicinales e ind | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 763,856,112 |
| Total x Mes | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 763,856,112 |

| PRESUPUESTO DE COBRO | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 80 % de Credito | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 12,730,935 | \$ 152,771,222 |
| 20 % Contado | \$ 0 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 50,923,741 | \$ 560,161,149 |
| Total Recaudado | \$ 12,730,935 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 63,654,676 | \$ 712,932,372 |

| INFORMACION DE COMPRAS | | | |
|------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| ENERGIA ELECTRICA | | | \$ 36,970,669 |
| GASES MED E IND | | | \$ 133,007,073 |
| | | | \$ 169,977,742 |

| PRESUPUESTO DE COMPRAS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| ENERGIA ELECTRICA | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 3,080,889 | \$ 36,970,669 |
| GASES MED E IND | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 11,083,923 | \$ 133,007,073 |
| Total x Mes | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 169,977,742 |

| PRESUPUESTO DE PAGOS | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Pago 15 Dias | \$ - | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 155,812,930 |
| Total Pagado | \$ - | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 14,164,812 | \$ 155,812,930 |

| PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Gastos de personal | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 9,400,963 | \$ 112,811,559 |
| Arrendamientos | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 1,649,457 | \$ 19,793,482 |
| servicios publicos | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 945,545 | \$ 11,346,537 |
| Depreciaciones | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 11,000,004 |
| Servicios | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 11,599,039 | \$ 139,188,466 |
| asesorias externas | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 750,000 | \$ 9,000,000 |
| Manterimiento | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 4,057,215 | \$ 48,686,580 |
| gastos de Viaje | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 776,009 | \$ 9,312,104 |
| gastos de venta diversos | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 3,956,641 | \$ 47,479,692 |
| Impuestos | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 656,637 | \$ 7,879,638 |
| Gastos financieros | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 232,000 | \$ 2,784,000 |
| Total x Mes | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 34,940,172 | \$ 419,282,063 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 25 Presupuestos gases 2017

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|-------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Gases medicinales e ind | | | \$ 781,149,893 |
| | | | \$ 781,149,893 |

[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 26 Presupuestos gases 2018

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|-------------------------|----------|--------|-----------------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Gases medicinales e ind | | | \$ 805,365,540 |
| | | | \$ 805,365,540 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Gases medicinales e ind | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 805,365,540 |
| Total x Mes | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 805,365,540 |

| PRESUPUESTO DE COBRO | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 80 % de Credito | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 13,422,759 | \$ 161,073,108 |
| 20 % Contado | \$ 0 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 53,691,036 | \$ 590,601,396 |
| Total Recaudado | \$ 13,422,759 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 67,113,795 | \$ 751,674,504 |

| INFORMACION DE COMPRAS | | | |
|------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| ENERGIA ELECTRICA | | | \$ 39,298,380 |
| GASES MED E IND | | | \$ 141,381,331 |

| PRESUPUESTO DE COMPRAS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| ENERGIA ELECTRIC | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 3,274,865 | \$ 39,298,380 |
| GASES MED E IND | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 11,781,778 | \$ 141,381,331 |
| Total x Mes | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 180,679,711 |

| PRESUPUESTO DE PAGOS | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Pago 15 Dias | \$ - | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 165,623,068 |
| Total Pagado | \$ - | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 15,056,643 | \$ 165,623,068 |

| PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Gastos de personal | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 9,992,857 | \$ 119,914,288 |
| Arrendamientos | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 1,753,308 | \$ 21,039,699 |
| servicios publicos | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 1,005,077 | \$ 12,060,926 |
| Depreciaciones | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 916,667 | \$ 11,000,004 |
| Servicios | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 7,800,000 | \$ 93,600,000 |
| asesorias externas | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 797,221 | \$ 9,566,649 |
| Mantenimiento | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 4,312,661 | \$ 51,751,936 |
| gastos de Viaje | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 824,867 | \$ 9,898,404 |
| gastos de venta diversos | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 4,205,755 | \$ 50,469,062 |
| Impuestos | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 697,979 | \$ 8,375,748 |
| Gastos financieros | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 246,607 | \$ 2,959,283 |
| Total x Mes | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 32,553,000 | \$ 390,636,000 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 27 Presupuestos Plantas generadoras de oxígeno 2016

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|---------------------------|----------|--------|------------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Plantas generadoras de o2 | | | \$ 1,320,000,000 |
| | | | \$ 1,320,000,000 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Plantas generadoras de o2 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 1,320,000,000 |
| Total x Mes | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 1,320,000,000 |

| PRESUPUESTO DE COBRO | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 50 % de Credito | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 660,000,000 |
| 50 % Contado | \$ 0 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 55,000,000 | \$ 605,000,000 |
| Total Recaudado | \$ 55,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 110,000,000 | \$ 1,265,000,000 |

| INFORMACION DE COMPRAS | | | |
|------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Materiales | | | \$ 475,200,000 |
| | | | \$ 475,200,000 |

| PRESUPUESTO DE COMPRAS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Materiales | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 475,200,000 |
| Total x Mes | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 475,200,000 |

| PRESUPUESTO DE PAGOS | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 80 % de Contado | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 31,680,000 | \$ 380,160,000 |
| 20 % Credito | \$ 0 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 7,920,000 | \$ 87,120,000 |
| Total Recaudado | \$ 31,680,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 39,600,000 | \$ 467,280,000 |

| PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| suellos | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 8,707,989 | \$ 104,495,866 |
| honorarios | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 2,150,506 | \$ 25,806,071 |
| servicios publicos | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 2,900,932 | \$ 34,811,181 |
| depreciaciones | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 260,000 | \$ 3,120,000 |
| arrendamientos | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 3,675,773 | \$ 44,109,270 |
| seguros | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 216,006 | \$ 2,592,075 |
| bonificaciones | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 3,776,316 | \$ 45,315,788 |
| impuestos | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 864,663 | \$ 10,375,953 |
| reparaciones locativas | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 548,608 | \$ 6,583,296 |
| diversos | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 15,764,574 | \$ 189,174,884 |
| mantenimiento | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 3,087,298 | \$ 37,047,573 |
| gastos legales | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 2,150,465 | \$ 25,805,575 |
| gastos de viaje | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 1,560,806 | \$ 18,729,675 |
| Gastos financieros | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 7,780,214 | \$ 93,362,569 |
| Gastos extraordinario | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 369,384 | \$ 4,432,613 |
| TOTALES | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 53,813,532 | \$ 645,762,387 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 28 Presupuestos Plantas generadoras de oxígeno 2017

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|---------------------------|----------|--------|------------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Plantas generadoras de o2 | | | \$ 1,360,920,000 |
| | | | \$ 1,360,920,000 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Plantas generadoras de o2 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 1,360,920,000 |
| Total x Mes | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 1,360,920,000 |

| PRESUPUESTO DE COBRO | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 50 % de Credito | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 680,460,000 |
| 50 % Contado | \$ 0 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 56,705,000 | \$ 623,755,000 |
| Total Recaudado | \$ 56,705,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 113,410,000 | \$ 1,304,215,000 |

| INFORMACION DE COMPRAS | | | |
|------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Materiales | | | \$ 489,931,200 |
| | | | \$ 489,931,200 |

| PRESUPUESTO DE COMPRAS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Materiales | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 489,931,200 |
| Total x Mes | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 489,931,200 |

| PRESUPUESTO DE PAGOS | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 80 % de Contado | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 32,662,080 | \$ 391,944,960 |
| 20 % Credito | \$ 0 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 8,165,520 | \$ 89,820,720 |
| Total Recaudado | \$ 32,662,080 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 40,827,600 | \$ 481,765,680 |

| PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| sueldos | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 8,977,936 | \$ 107,735,238 |
| honorarios | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 2,217,172 | \$ 26,606,059 |
| servicios publicos | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 2,990,861 | \$ 35,890,327 |
| depreciaciones | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 268,060 | \$ 3,216,720 |
| arrendamientos | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 3,789,721 | \$ 45,476,657 |
| seguros | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 222,702 | \$ 2,672,429 |
| bonificaciones | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 3,893,381 | \$ 46,720,577 |
| impuestos | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 891,467 | \$ 10,697,607 |
| reparaciones locativas | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 565,615 | \$ 6,787,378 |
| diversos | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 16,253,275 | \$ 195,039,305 |
| mantenimiento | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 3,183,004 | \$ 38,196,047 |
| gastos legales | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 2,217,129 | \$ 26,605,548 |
| gastos de viaje | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 1,609,191 | \$ 19,310,295 |
| Gastos financieros | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 8,021,401 | \$ 96,256,809 |
| Gastos extraordinario | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 380,835 | \$ 4,570,024 |
| TOTALES | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | \$ 55,481,752 | |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

Tabla 29 Presupuestos Plantas generadoras de oxígeno 2018

| INFORMACION DE VENTAS | | | |
|---------------------------|----------|--------|------------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Plantas generadoras de o2 | | | \$ 1,403,108,250 |
| | | | \$ 1,403,108,250 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Plantas generadoras de o2 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 1,403,108,250 |
| Total x Mes | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 1,403,108,250 |

| PRESUPUESTO DE COBRO | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 50 % de Credito | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 701,554,125 |
| 50 % Contado | \$ 0 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 58,462,844 | \$ 643,091,281 |
| Total Recaudado | \$ 58,462,844 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 116,925,688 | \$ 1,344,645,406 |

| INFORMACION DE COMPRAS | | | |
|------------------------|----------|--------|----------------|
| Producto | Unidades | Precio | Venta Total |
| Materiales | | | \$ 505,119,067 |
| | | | \$ 505,119,067 |

| PRESUPUESTO DE COMPRAS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| Materiales | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 505,119,067 |
| Total x Mes | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 505,119,067 |

| PRESUPUESTO DE PAGOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| 80 % de Contado | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 33,674,604 | \$ 404,095,254 |
| 20 % Credito | \$ 0 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 8,418,651 | \$ 92,605,162 |
| Total Recaudado | \$ 33,674,604 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 42,093,256 | \$ 496,700,416 |

| PRESUPUESTO DE GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Producto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
| suelos | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 9,256,253 | \$ 111,075,030 |
| honorarios | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 2,285,904 | \$ 27,430,847 |
| servicios publicos | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 3,083,577 | \$ 37,002,928 |
| depreciaciones | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 276,370 | \$ 3,316,438 |
| arrendamientos | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 3,907,203 | \$ 46,886,434 |
| seguros | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 229,606 | \$ 2,755,275 |
| bonificaciones | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 4,014,076 | \$ 48,168,915 |
| impuestos | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 919,103 | \$ 11,029,233 |
| reparaciones locativas | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 583,149 | \$ 6,997,787 |
| diversos | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 16,757,127 | \$ 201,085,524 |
| mantenimiento | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 3,281,677 | \$ 39,380,125 |
| gastos legales | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 2,285,860 | \$ 27,430,320 |
| gastos de viaje | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 1,659,076 | \$ 19,908,914 |
| Gastos financieros | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 8,270,064 | \$ 99,240,770 |
| Gastos extraordinario | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 392,641 | \$ 4,711,694 |
| TOTALES | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 57,201,686 | \$ 686,420,233 |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)

Con el fin de determinar el costo promedio ponderado de capital de la empresa, se realizó una evaluación preliminar para hallar el costo de cada una de las deudas con terceros, para este caso, en obligaciones financieras, SPEAL S.A.S cuenta con tres crédito bajo las siguientes condiciones:

Un crédito Crediexpress:

| PRESTAMO DAVIVIENDA CREDIEXPRESS | | PRESTAMO CREDITO ROTATIVO DAVIVIENDA | |
|---|-------------|---|-------------|
| Monto | 85,000,000 | Monto | 80,000,000 |
| Plazo | 36 | Plazo | 36 |
| Efectivo | 20.54% | Efectivo | 20.54% |
| Ip | 1.57% | Ip | 1.57% |
| Comisión Inicial | 0.85% | Comisión Inicial | 0.80% |
| Fng | 1.70% | Fng | 1.70% |
| | | La | |
| Cuota | \$3,108,345 | Cuota | \$2,925,502 |

LA empresa tiene una tarjeta de crédito empresarial, la cual es utilizada para realizar compras que se difieren máximo a tres meses, la tarjeta cobra una cuota de manejo trimestral de \$57.850.

TARJETA DE CRÉDITO EMPRESARIAL DAVIVIENDA

| | |
|-------------------------|-------------|
| Monto | 10,000,000 |
| Plazo | 3 meses |
| Efectivo | 17.54% |
| Ip | 1.36% |
| Comisión Inicial | 0.00% |
| Cuota Manejo | 57,850 |
| Cuota | \$3,424,129 |

Adicionalmente la empresa tiene dos préstamos personales con las señoras Yolanda Garavito y Rosa Garavito, quienes decidieron invertir el dinero en la empresa SPEAL S.A.S con el fin de recibir una rentabilidad mensual del 2%.

**PRÉSTAMO TERCEROS
YOLANDA GARAVITO**

Monto 230,386,187
Plazo 200
Efectivo 17.54%
Ip 2.00%
Comisión Inicial 0.00%
Cuota Manejo 0.00%

empresa, el aporte de los socios es de \$210.000.000

Cuota \$4,697,220

**PRÉSTAMO TERCEROS
ROSA GARAVITO**

Monto 40,000,000
Plazo 200
Ip 2.00%
Cuota \$815,539
 patrimonio de la

Con los datos anteriores se determinó el "WACC",

teniendo como costo promedio ponderado de capital 14,55%. A continuación se muestra la discriminación del WACC.

Tabla 30 Costo Promedio Ponderado de Capital WACC

**COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL
"Weighted Average Cost of Capital (WACC)"**

| FUENTE DE FINANCIAMIENTO | MONTO | COSTO FUENTE | PARTICIPACIÓN % | WACC |
|------------------------------------|----------------|--------------|-----------------|--------|
| PRESTAMO TERCEROS YOLANDA GARAVITO | \$ 230,386,187 | 17.70% | 35.15% | 6.22% |
| PRESTAMO TERCEROS ROSA GARAVITO | \$ 40,000,000 | 17.70% | 6.10% | 1.08% |
| CREDIEXPRESS | \$ 85,000,000 | 15.04% | 12.97% | 1.95% |
| CREDITO ROTATIVO PYME | \$ 80,000,000 | 15.01% | 12.21% | 1.83% |
| TARJETA DE CRÉDITO EMPRESARIAL | \$ 10,000,000 | 14.34% | 1.53% | 0.22% |
| APORTE DE SOCIOS | \$ 210,000,000 | 10.12% | 32.04% | 3.24% |
| | \$ 655,386,187 | | 100.00% | 14.55% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

MODELO CAPM

A continuación se discriminan cada uno de los componentes del modelo de valoración de activos financieros

TASA LIBRE DE RIESGO

Para el cálculo de la tasa libre de riesgo, se tuvo en cuenta los TES (títulos de deuda pública o tesoro nacional) a un año en pesos, ya que son los únicos libre de riesgo. La información se obtuvo del Banco de la república.

Tabla 31 Tasa Libre De Riesgo TES 1 Año

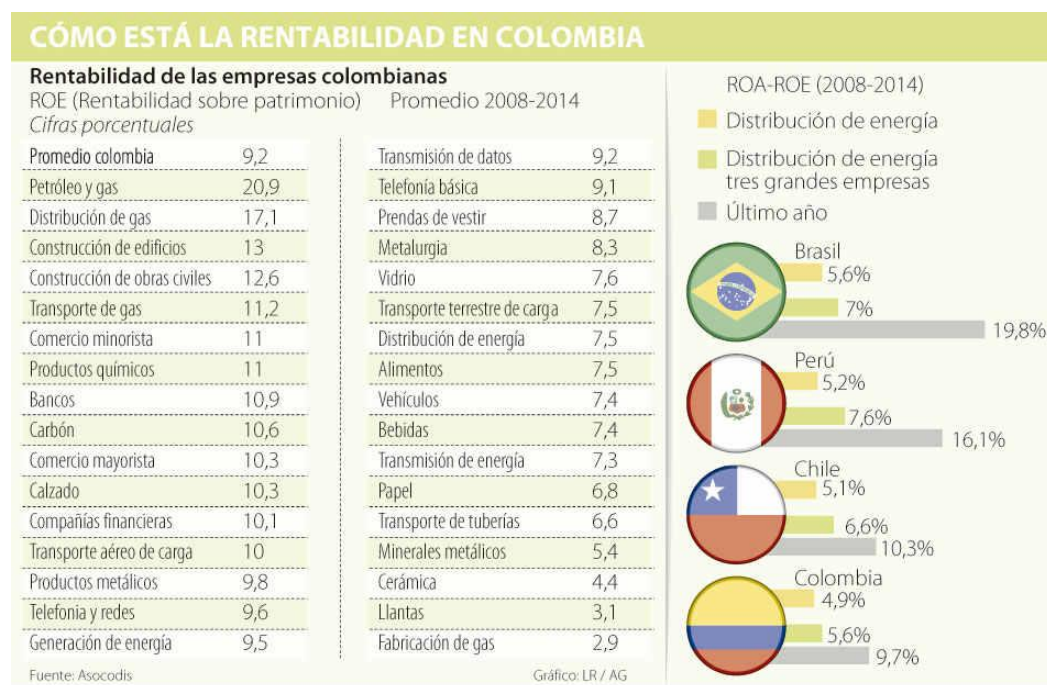
Ago 2015- Ene 2016

| Fecha | 1 año |
|------------|-------|
| 31/08/2015 | 5.06% |
| 30/09/2015 | 5.64% |
| 30/10/2015 | 5.47% |
| 30/11/2015 | 6.20% |
| 30/12/2015 | 6.50% |
| 29/01/2016 | 6.61% |

(Banrep, Agosto 2015 a enero 2016)

RENTABILIDAD DEL SECTOR GASES

Para determinar la rentabilidad del sector en que se encuentra la industria, se tuvo en cuenta un estudio publicado por el diario la república en septiembre de 2015 sobre la rentabilidad de las empresas colombianas teniendo en cuenta el promedio del ROE (rentabilidad del patrimonio) entre 2008 y 2014. Para este caso, se toma la rentabilidad promedio de la Fabricación de gas correspondiente a un 2,9%.

Tabla 32 Rentabilidad de las Empresas Colombianas

(Espinosa, 2015)

TASA RIESGO PAIS

Para este caso, el riesgo país que se tuvo en cuenta fue 386 puntos básicos

Tabla 33 RIESGO PAÍS (Embi- elaborado por JP Morgan)**19 enero de 2016 - 18 febrero**

| FECHA | VALOR | VARIACION |
|------------|-------|-----------|
| 18/02/2016 | 386 | 0,26% |
| 17/02/2016 | 385 | -5,41% |
| 16/02/2016 | 407 | -1,69% |
| 15/02/2016 | 414 | 0,00% |
| 12/02/2016 | 414 | -5,05% |
| 11/02/2016 | 436 | 3,32% |
| 10/02/2016 | 422 | -1,86% |
| 09/02/2016 | 430 | 0,47% |
| 08/02/2016 | 428 | 7,00% |
| 05/02/2016 | 400 | 0,25% |
| 04/02/2016 | 399 | 0,00% |

| | | |
|------------|-----|--------|
| 03/02/2016 | 399 | -1,72% |
| 02/02/2016 | 406 | 5,45% |
| 01/02/2016 | 385 | 1,05% |
| 29/01/2016 | 381 | 2,14% |
| 28/01/2016 | 373 | 0,27% |
| 27/01/2016 | 372 | -1,33% |
| 26/01/2016 | 377 | -2,08% |
| 25/01/2016 | 385 | 1,32% |
| 22/01/2016 | 380 | -7,54% |
| 21/01/2016 | 411 | -2,38% |
| 20/01/2016 | 421 | 3,69% |
| 19/01/2016 | 406 | 1,25% |

(ámbito.com, 2016)

BETA SECTORIAL

El beta utilizado para este cálculo es el beta del sector industrial de los gases según la agrupación TRBC (Thomson Reuters Business Classification), clasificación que tiene en cuenta las principales actividades de una lista de 72.000 compañías correspondientes a 130 países.

Tabla 34 Beta Sectorial

| | | | β | β_o | |
|----------------------|---------------------------|--------------------------|-----------------------------|----------------|---------------|
| TRBC Economic Sector | TRBC Business Sector Code | TRBC Industry Group Code | Promedio de BETA apalancado | BETA SECTORIAL | ACTUALIZACIÓN |
| Energy | Energy | Oil & Gas | 1.33 | 1.20 | 11/06/2015 |
| Energy | Total Energy | | 1.33 | 1.20 | 11/06/2015 |
| Total Energy | | | 1.33 | 1.20 | 11/06/2015 |

(Buenaventura, 2015)

Con la anterior información se obtiene el CAPM, adicionalmente, con la construcción del flujo de caja libre se determina el Valor Presente Neto y la TIR.

Para este caso, el Valor Presente Neto es positivo, por lo tanto las decisiones financieras que se tuvieron en cuenta para la proyección de la empresa son viables. Adicionalmente la Tasa Interna de Retorno esperada por SPEAL S.A.S es de 27,20% conclusiones

Tabla 35 Modelo Valoración Activos Financieros CAPM

| | | | | |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Aporte Socios | 210,000,000 | | | |
| Tasa Libre | | | | |
| Riesgo | 6.61% | | | |
| RentabMkdo | 3% | | | |
| Coef Beta | 1.2 | | | |
| Riesgo Pais | 3.86% | | | |
| Prima sectorial | 2% | | | |
| | 0 | 2016 | 2017 | 2018 |
| FCLP | -\$ | \$ | \$ | \$ |
| | 655,386,187 | 311,794,633 | 365,403,534 | 379,632,383 |

| | | |
|-------------------|------------------|--|
| CAPM | 7.90% | |
| TIO O WACC | 13.84% | |
| VNA | \$157,826,247.16 | |
| TIR | 27.20% | |
| EVA | 13.37% | GENERACION DE VALOR PARA LOS DUEÑOS - POSITIVO |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

EVA

Actualmente el EVA de la empresa SPEAL S.A.S es de 13,37%, al ser positivo, indica que la compañía está generando valor para los dueños.

Ilustración 19 Valor Económico Agregado EVA

| | |
|-------------------|------------------|
| TIO O WACC | 13.84% |
| VNA | \$157,826,247.16 |
| TIR | 27.20% |
| EVA | 13.37% |

(Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa SPEAL S.A.S, 2016)

CONCLUSIONES

Del diagnóstico financiero realizado se puede deducir:

- La empresa cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones de corto plazo incluso sin contar con los inventarios, adicionalmente está generando rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio.
- La estructura de capital de la empresa está financiada principalmente por recursos de terceros, correspondiendo al 89,89% en el 2014 y 82.94% en el 2015.
- Se debe mejorar la política de recaudo debido a que la gran mayoría de sus ventas se realizan a crédito, permitiendo un adecuado recaudo de cartera ya que su política de compras es menor.
- Con el análisis DuPont es posible ver como el apalancamiento financiero puede ser usada con el fin de incrementar la tasa de rentabilidad del capital de los socios. Para el año 2015, hubo una mayor rentabilidad, en lo anterior se puede observar que la rotación de activos mejoró de un año a otro, al igual que el margen neto de utilidad, por lo cual se podría pensar que la disminución en el endeudamiento con terceros tuvo una participación significativa en este cambio, teniendo en cuenta que se disminuye también el costo financiero y aumenta la capacidad de pago, generando así un rendimiento sobre el capital del 73%.

De la proyección de escenarios se puede deducir lo siguiente según cada línea de negocio.

- **Gases medicinales e industriales**

La estructura de gases medicinales permite tener una rentabilidad constante, siempre y cuando se mejore el recaudo de cartera debido a que sus políticas son de más días a los clientes que a proveedores.

Se realiza proyección teniendo en cuenta promedio de las ventas del último año, aumentando las ventas en un porcentaje equivalente a la inflación proyectada, ya que debido que el país y la región se encuentran en recesión económica, su proyección se basa en tratar de mantener las ventas promedio del año 2015 tomado de base.

Se establece un flujo de caja para la empresa debido a que en su estructura financiera no se manejaba dicho informe, estructurando escenarios para los años 2016, 2017 y 2018.

Se determina una proyección de costos y gastos con base en la información obtenida del año 2015, logrando establecer un techo en cuanto a los gastos para desarrollar su operación, y permitiendo mostrar a la administración panorama proyectado de sus costos y gastos.

- **Plantas generadoras de oxígeno**
- Se determina el punto de equilibrio entre ventas, costos y gastos, y se establece un mínimo de ventas que permita el sostenimiento de la unidad de negocios y se fija un objetivo para tener un 13% de utilidad después de impuestos.
- Las ventas se proyectan dejando el margen de utilidad esperado del 13% con un crecimiento equivalente a la inflación proyectada, con el fin de que sea el objetivo lograr generar utilidades mensuales, y no como se venía trabajando donde se realizaban proyectos cada 2 meses.
- Se logra establecer presupuestos de costos y gastos proyectados para los años 2016, 2017 y 2018, teniendo en cuenta que la mayoría de los gastos administrativos de la empresa los cubre esta unidad de negocio, permitiendo a la administración tener claro cuanto vale el costo de sus operación para fijar estrategias para optimizar el uso del efectivo.

De la aplicación del modelo CAPM de valoración de empresas se concluye:

- el Valor Presente Neto es positivo, por lo tanto las decisiones financieras que se tuvieron en cuenta para la proyección de la empresa son viables. Adicionalmente la Tasa Interna de Retorno esperada por SPEAL S.A.S es de 27,20%. superior a TIO o WACC que es de 13.84%.
- Actualmente el EVA de la empresa SPEAL S.A.S es de 13,37%, al ser positivo, indica que la compañía está generando valor para los dueños
- En el caso de modelo CAPM, se evidencia que la rentabilidad esperada por los socios luego de invertir en SPEAL SAS, es superior a los TES. Por lo tanto se espera tener una mayor rentabilidad al invertir en la empresa que dejar invertido el dinero bajo una tasa libre de riesgo.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones obtenidas se recomienda a la empresa SPEAL S.A.S

- Se sugiere mejorar el recaudo de efectivo debido a que las políticas de cuentas por pagar deben ser proporcionales a las políticas de cuentas por cobrar las cuales en un 80% sus ventas son a crédito, que permitan realizar los pagos establecidos de la operación en cada mes. Se establece punto de equilibrio de la empresa en cada una de sus unidades de negocio, permitiendo fijar unas políticas de venta de acuerdo al cumplimiento de los objetivos de la compañía.
- Se recomienda a la administración utilizar los presupuestos, flujos de caja y estados de resultados proyectados, como bitácora para que tenga un panorama actual de la empresa y sea base para la toma de decisiones, permitiendo generar estrategias en los departamentos de venta, compras y tesorería, encaminadas a alcanzar los objetivos de la empresa, y mejorar el flujo de caja.
- Se recomienda seguir usando el modelo CAPM, de manera permanente debido a que la empresa se encuentra en un proceso de inyección de capital por parte de los socios, para que se pueda presentar ante estos un informe con todo los indicadores financieros como EVA, TIR, WACC O TIO Y CAPM, para la permanente retroalimentación al área financiera de la empresa.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

(Enero de 2016). *Elaboración propia basada en información suministrada por la empresa*

SPEAL S.A.S. Villavicencio: Estados Financieros SPEAL S.A.S 2014-2015.

Anaya, H. O. (1996). *Analisis Financiero aplicado con ajuste por inflación* (9° Edición ed.).

Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Anaya, H. O. (1997). *Flujo de Vaja y Proyecciones Financieras*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Gaitan, R. E. (1997). *Estados de Flujos y Efectivos*. roesga.

Van Horne, J. C., & Wachowicz Jr, J. M. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera* (11° ed.). Mexico: Prentice Hall.

SPEAL (2014). Estados financieros e informes de gestión años 2012, 2013 y 2014. Villavicencio.

www.speal.com.co

CYBERGRAFIA

ámbito.com. (18 de Febrero de 2016). *ámbito.com*. Recuperado el 18 de Febrero de 2016, de

<http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=4>

Buenaventura, G. (11 de Junio de 2015). *Icesi Universidad*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de Universidad Icesi:

http://www.icesi.edu.co/departamentos/finanzas_contabilidad/betas_colombia.php

Dinero. (16 de Enero de 2016). *Dinero*. Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de

<http://www.dinero.com/>

Espinosa, L. M. (22 de Agosto de 2015). *LR, Economía*. (M. C. Ramírez, Editor) Recuperado el

15 de Febrero de 2016, de La República: http://www.larepublica.co/rentabilidad-de-patrimonio-del-sector-de-petr%C3%B3leo-y-gas-es-la-de-mejor-resultado_291641

Portafolio.co. (16 de Noviembre de 2015). *Portafolio*. Recuperado el 12 de Febrero de 2016, de

<http://www.portafolio.co/economia/repunta-el-riesgo-pais-colombia>